

Moving to the
next level



Halbjahres- finanzbericht H1 2022



Scout24

Inhalt

Im Überblick	3
Halbjahresverlauf	4
Scout24-Aktie	5
Konzern-Zwischenlagebericht	6
Geschäftstätigkeit	7
Strategie	7
Unternehmenssteuerung	7
Nachhaltigkeit	8
Mitarbeiter:innen	8
Gesamtwirtschaft und Immobilienbranche	9
Geschäftsentwicklung in H1 2022	10
Geschäftsentwicklung Segmente	17
Risiken und Chancen	20
Ereignisse nach der Berichtsperiode	20
Gesamtaussage und Ausblick	20
Konzern-Halbjahresabschluss	22
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	23
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	24
Konzern-Bilanz	25
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Konzern-Kapitalflussrechnung	27
Ausgewählte erläuternde Anhangangaben	29
Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung	30
Veränderungen im Konsolidierungskreis	30
Erläuterungen Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	32
Angaben zu Finanzinstrumenten	33
Eigenkapital	39
Sonstige Erläuterungen	41
Sonstige Vermerke	45
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	46
Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht	47
Allgemeine Hinweise	48

Im Überblick

Halbjahresverlauf

Im zweiten Quartal sind unsere **Umsatzerlöse** – mit einer leicht veränderten Zusammensetzung – ähnlich stark gestiegen wie in Q1 2022. So konnten wir das erste Halbjahr 2022 mit einem Wachstum von 14,7 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum abschließen. Der H1-Konzern-Umsatz betrug demnach 217,6 Millionen Euro. Während wir unsere Strategie hin zu einer digitalen Immobilien-Transaktionsplattform konsequent weiterverfolgen, zeigte unser Kerngeschäft mit Makler:innen-Mitgliedschaften im zweiten Quartal eine besondere Wachstumsdynamik. Im aktuellen Marktumfeld treffen unsere Vermarktungslösungen für Objekte bei Makler:innen auf eine steigende Nachfrage. So wuchs unser „Professional“ Segmentumsatz um 10,7 %. Der „Private“ Segmentumsatz wuchs mit einer anhaltend hohen Nachfrage nach Plus-Produkten um 27,7 %. Aufgrund eines marktbedingt anziehenden Einzel-Listing-Geschäfts im zweiten Quartal stiegen auch die Pay-per-ad-Listing-Umsätze (PPA-Umsätze) sowohl im Bereich Professional wie auch im Private Segment erfreulich an. Der Media & Other-Umsatz stieg mit einem starken Österreich-Geschäft um 10,3 %.

Aufgrund der guten Umsatzentwicklung mit einer im Halbjahresverlauf verlangsamten Kostensteigerung stieg das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** in Q2 2022 mit 12,5 % stärker als in Q1 2022, wo es lediglich mit 6,5 % gegenüber 2021 zulegen konnte. Im gesamten ersten Halbjahr stieg es um 9,5 % im Vergleich zu H1 2021 auf 120,7 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit betrug demnach 55,5 %. Vor dem Hintergrund der in H1 2022 verstärkten Investitionen lag die Marge aber 2,6 Prozentpunkte unter der Vorjahresmarge. Das **(unbereinigte) Konzern-EBITDA** stieg im Halbjahresvergleich sogar um 11,6 % auf 113,0 Millionen Euro bei sinkenden nicht-operativen Kosten.

Im zweiten Quartal haben wir – mit Blick auf die Finanzierung des laufenden 350 Millionen Euro Aktienrückkaufprogramms und die negative Entwicklung an den globalen Anlagemärkten – den noch bestehenden Wertpapierspezialfonds liquidiert. Mit einem negativen Finanzergebnis in H1 2022 von insgesamt -20,8 Millionen Euro bei gleichzeitig niedrigeren Abschreibungen aufgrund des Ablaufs der Abschreibungsdauer des ImmoScout24-Kundenstamms konnten wir im Vorjahresvergleich dennoch ein leicht steigendes **Ergebnis nach Steuern** in Höhe von 46,9 Millionen Euro erzielen. Aufgrund signifikanter Aktienrückkäufe seit April 2021 stieg das **Ergebnis je Aktie** gleichzeitig um 18,0 % auf 0,59 Euro in H1 2022.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

in Millionen Euro	Q2 2022	Q2 2021	Änderung	H1 2022	H1 2021	Änderung
Konzernumsatzerlöse¹	109,7	95,9	+14,4 %	217,6	189,7	+14,7 %
davon Professional	71,5	65,2	+9,7 %	142,8	129,1	+10,7 %
davon Private	29,6	23,0	+28,7 %	57,7	45,2	+27,7 %
davon Media & Other	8,7	7,7	+13,0 %	17,0	15,4	+10,3 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit²	62,0	55,2	+12,5 %	120,7	110,2	+9,5 %
<i>Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit³ (in %)</i>	<i>56,6 %</i>	<i>57,5 %</i>	<i>-0,9 pp</i>	<i>55,5 %</i>	<i>58,1 %</i>	<i>-2,6 pp</i>
Konzern-EBITDA ⁴	59,5	49,0	+21,4 %	113,1	101,3	+11,6 %
Ergebnis nach Steuern	26,8	22,1	+21,3 %	46,9	46,4	+1,1 %
<i>Ergebnis je Aktie (unverwässert, in Euro)</i>	<i>0,34</i>	<i>0,25</i>	<i>+36,0 %</i>	<i>0,59</i>	<i>0,50</i>	<i>+18,0 %</i>

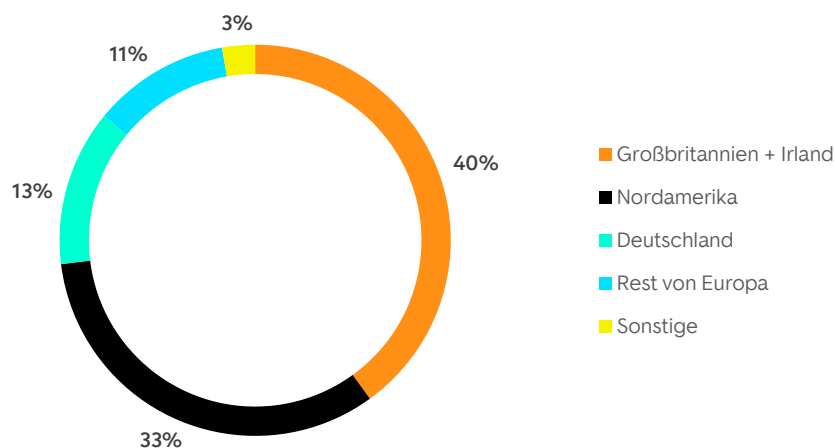
- Die Segmentinformationen beruhen auf der angepassten Segmentstruktur und sind daher nicht mit den Segmentinformationen aus dem Vorjahresbericht vergleichbar.
- Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht operative Effekte, im Wesentlichen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisation sowie sonstige nicht operative Effekte.
- Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz.
- Das EBITDA (unbereinigt) ist definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

Scout24-Aktie

Aktionärsstruktur

Von den zum 30. Juni 2022 ausgegebenen 80,2 Millionen Aktien befanden sich 97,4 % im Streubesitz und 2,6 % im Eigenbesitz von Scout24.

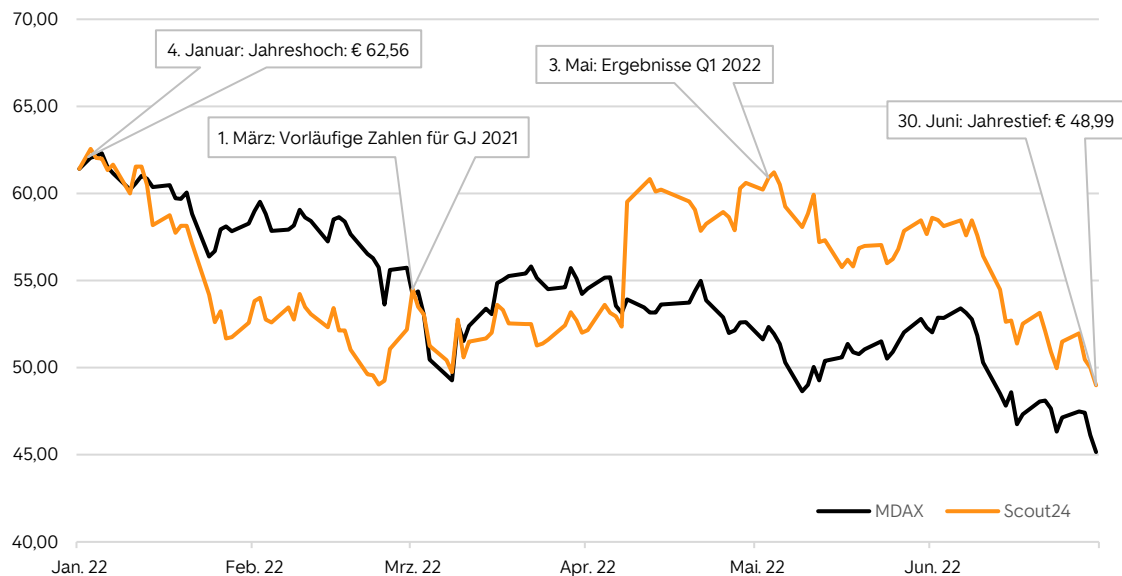
AKTIENANTEILE NACH REGIONEN



Quelle: Aktionärsidentifizierung S&P Global zum Stichtag 30.04.2022, entspricht ca. 95,7 % der gesamten Aktien ohne eigene Aktien

Kursentwicklung

KURSVERLAUF DER SCOUT24-AKTIE (INDEXIERT, IN EURO)



Quelle: FactSet per 30. Juni 2022

Konzern- Zwischenlagebericht

Geschäftstätigkeit

Scout24 betreibt den führenden digitalen Marktplatz ImmoScout24. Eine Vielzahl von Immobiliensuchenden trifft hier auf ein großes Angebot an digitalen Anzeigen (**Listings**), welche von Immobilienmakler:innen (auch Hausverwaltungen) und Immobilieneigentümer:innen veröffentlicht werden. Je vielfältiger und abwechslungsreicher das Angebot, desto häufiger und länger wird der digitale Marktplatz besucht (**Traffic**).

Die Anzeigen für den Verkauf oder die Vermietung von Immobilien werden im Rahmen von Rahmenverträgen (**Mitgliedschaften**) oder als Einzelauftrag (**Pay-per-Ad**) durch gewerbliche und private Kund:innen bei ImmoScout24 gebucht. Mit entsprechenden Zusatzprodukten (**Verkäufer-Leads**) unterstützen wir Makler:innen bei der Mandatsakquise. Immobilienentwicklern helfen wir mit unserer **Standortanalyse** bei der Entscheidung, wo und was gebaut werden soll. Potenziellen Immobilienkäufer:innen vermitteln wir auf Wunsch eine **Finanzierungsberatung**. Mit unseren Plus-Produkten (**MieterPlus** und **KäuferPlus**) bieten wir Immobiliensuchenden die Möglichkeit, schneller und effizienter ihre Wunschimmobilie zu finden. Vermieter:innen können über **Vermietet.de** mit ihren Mieter:innen in Kontakt treten und ihren Immobilienbestand verwalten.

Strategie

Mit dem oben genannten Produktangebot wollen wir Immobilientransaktionen und damit die Wohn- und Gewerbeimmobilienmärkte in Deutschland und Österreich digitaler und effizienter machen. So entsteht ein **digitales Ökosystem für Immobilien**, welches unseren gewerblichen und privaten Kund:innen, ob Maklerbüro, Hausverwaltung, Finanzierungsberatung, Verkäufer:in, Vermieter:in oder Suchende:r, einen echten Mehrwert bietet. Neben Anzeigen zur Vermarktung von Immobilien bieten wir vermehrt digitale Produkte entlang der gesamten Transaktion – wie Verkauf, Kauf, Finanzierung, Vermietung, Anmietung oder Management von Immobilien – an. Dadurch gewinnen wir mehr Informationen über die inserierten Immobilienobjekte und erhöhen die Transparenz für alle Marktteilnehmer:innen.

Mit dieser Strategie adressieren wir den jeweiligen Provisionspool des Immobilientransaktions-Marktes und des Immobilienfinanzierungs-Marktes sowie entsprechende private Verbrauchermärkte. Dieses signifikante **Marktpotenzial** wollen wir sowohl durch unser vorhandenes Produktportfolio, durch Produktinnovationen und -weiterentwicklungen als auch durch Unternehmenszukäufe erschließen, um unser profitables Wachstum fortzusetzen. Dazu kommt unser Anspruch, **Nachhaltigkeit** und gesellschaftliche Verantwortung stärker in unser tägliches Handeln zu integrieren und auch dadurch unseren Unternehmenswert zu steigern.

Unternehmenssteuerung

Für Zwecke der Unternehmenssteuerung hat Scout24 verschiedene finanzielle und nichtfinanzielle Steuerungsgrößen definiert, mit denen der Erfolg der Strategieumsetzung messbar wird.

Dabei stellen Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf Konzern- und Segmentebene die wesentlichen **finanziellen Steuerungsgrößen** dar. Setzt man diese in Beziehung, ergibt sich als weiterer Profitabilitätsindikator die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Weitere **nichtfinanzielle Steuerungsgrößen** sind:

- Professional ARPU („Average Revenue per User“) = Professional Subscription Umsatz der Periode dividiert durch durchschnittliche Kund:innen-Anzahl weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate.
- Private ARPU = Private Subscription Umsatz der Periode dividiert durch durchschnittliche Kund:innen-Anzahl weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate.
- Anzahl Listings als Durchschnittswert der monatlich aktiven Listings über den Betrachtungszeitraum.
- Monatliche Anzahl der Nutzer:innen auf der ImmoScout24-Website.
- Monatliche Anzahl der Nutzer:innen der ImmoScout24-App.
- Anzahl der Sessions auf der ImmoScout24-Plattform über Desktop, mobile Endgeräte und Apps.

Im Rahmen der nachhaltigen Unternehmensentwicklung ist die Quote der Frauen in Führungspositionen für uns ebenfalls eine wichtige nichtfinanzielle Steuerungsgröße.

Wie am Kapitalmarkttag im Dezember 2021 kommuniziert und weiter oben im Kapitel „Strategie“ erläutert, orientieren sich die Geschäftsaktivitäten der Scout24-Gruppe seit 2022 noch stärker an den Bedürfnissen unserer privaten und gewerblichen Kund:innen. Hieraus resultierte eine Resegmentierung in die folgenden drei **Segmente**:

- Professional: Geschäft mit gewerblichen Kund:innen wie Makler:innen, Hausverwaltungen, Immobilienentwicklern, Fertighausanbietern, Finanzpartnern im Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt, die Immobilienobjekte über uns vermarkten und Neugeschäft über uns akquirieren.
- Private: Geschäft mit Immobiliensuchenden und Immobilieneigentümer:innen, die private Anzeigen schalten, unsere Plus-Produkte sowie die Vermietet.de-Plattform nutzen.
- Media & Other: Österreich-Geschäft, CRM-Geschäft (FLOWFACT- und Propstack-Produkte) sowie Geschäft mit Werbetreibenden.

Nachhaltigkeit

Am 24. März 2022 haben wir, zusammen mit unserem Geschäftsbericht, unseren Nachhaltigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2021 veröffentlicht und unter www.scout24.com/nachhaltigkeit/nachhaltigkeitsberichte verfügbar gemacht. Dort sind unsere aktualisierte Strategie auf Basis der Wesentlichkeitsanalyse und eines erstmals veröffentlichten Nachhaltigkeitsprogramms sowie die relevanten ESG-Kennzahlen (zu Umwelt, soziale Verantwortung und gute Unternehmensführung) nachzulesen.

Im Mai 2022 hat die Ratingagentur Sustainalytics eine verbesserte ESG-Bewertung für Scout24 veröffentlicht, bei der das Unternehmen mit einer niedrigen Risikobewertung eingeordnet wird. Damit liegen wir aktuell auf Platz 1 in der Kategorie „Internet Software and Services“ mit insgesamt 229 Vergleichsunternehmen (Stand 29. Juni 2022). Eine aktualisierte ESG-Bewertung der Ratingagentur MSCI wird im August 2022 erwartet.

Im Rahmen unserer im Mai 2022 abgeschlossenen Refinanzierung (siehe Kapitel „Wichtige Ereignisse mit Einfluss auf finanzielle Kennzahlen“) haben wir mit einem Bankenkonsortium anspruchsvolle und messbare Nachhaltigkeitsziele definiert. Diese beziehen sich auf: 1) Anteil von Frauen in Führungspositionen, 2) verantwortungsvolle Lieferketten, 3) CO₂-Fußabdruck. Bei Erfüllung der drei Ziele während der Kreditlaufzeit ab 2023 vergünstigt sich unsere jährliche Zinsmarge um 2,5 Basispunkte.

Mitarbeiter:innen

Zum Halbjahresstichtag 30. Juni 2022 waren 920 Mitarbeiter:innen bei uns beschäftigt (31. Dezember 2021: 913). Entwicklung und Verteilung sind in nachfolgender Tabelle dargestellt.

	30.06.2022	31.12.2021 ¹	Änderung
Mitarbeiter:innen Scout24-Gruppe ²	920	913	+7
davon ImmoScout24	469	483	-14
davon Frauen	206	209	-3
davon Vollzeit	408	422	-14
davon Scout24 SE	191	182	+9
davon Frauen	83	79	+4
davon Vollzeit	175	170	+5
davon sonstige Gesellschaften ³	259	247	+12
davon Frauen	91	89	+2
davon Vollzeit	237	222	+15

- ¹ Die Angaben zum 31.12.2021 wurden angepasst. Während die Anzahl der Mitarbeiter:innen im Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2021 ohne die Mitarbeiter:innen der Akquisitionen Propstack und Vermietet.de dargestellt wurde, sind diese nun in den Werten inkludiert. Zum 31.12.2021 belief sich die Anzahl dieser Mitarbeiter:innen auf 61 FTE. Sie sind unter den sonstigen Gesellschaften dargestellt.
- ² Angaben in FTE; eventuelle Abweichungen der Summen ergeben sich aufgrund von Rundungen.
- ³ Enthalten sind Mitarbeiter:innen von FLOWFACT, ImmoScout24 Österreich, immoverkauf24, Propstack und Vermietet.de. Noch nicht enthalten ist BaufiTeam.

Die Quote von Frauen in Führungspositionen, die als nichtfinanzieller Leistungsindikator sowohl als ESG-Kennzahl in der Finanzierung als auch in der Vorstandsvergütung herangezogen wird, betrug im ersten Halbjahr 2022 35,1 %. Perspektivisch möchten wir den Wert bis Ende 2026 auf 43 % erhöhen. Im Vorjahr wurde diese Zahl noch nicht als audittierbare Größe ermittelt und wird daher hier als Vergleichszahl nicht angegeben.

Gesamtwirtschaft und Immobilienbranche

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Deutschland ist mit einem Umsatzanteil von rund 97 % in H1 2022 (H1 2021: 97 %) unser klarer Hauptmarkt. Im Sog der weltweiten Entwicklungen, allen voran der Krieg in der Ukraine, hat sich auch das Umfeld für die deutsche Wirtschaft im Jahresverlauf deutlich verschlechtert. Nachdem das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im ersten Quartal 2022 gegenüber dem Vorquartal um 0,2 %¹ gewachsen war, prognostizierte das Münchener ifo Institut für das zweite Quartal 2022 ein weiteres quartalsweises Wachstum von 0,4 %.² Das ist weniger als die Hälfte dessen, was noch bei der Frühjahrsprognose im März erwartet worden war.

Die globalen Lieferketten sind immer noch nicht wieder voll funktionsfähig. Wiederkehrende Lockdowns, beispielsweise im Rahmen der chinesischen Null-Covid-Strategie, haben die Situation um weltweite Lieferengpässe sogar wieder verschärft. Das starke Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage hatte sich bereits zu Jahresbeginn in steigenden Rohstoffpreisen und hohen Inflationsraten (5,1 % im Februar 2022³) niedergeschlagen. Durch den Krieg zwischen Russland und der Ukraine hat sich die Lage nochmals zugespitzt. Preise für Energie, Nahrungsmittel und auch andere Rohstoffe haben sich verteuert und trieben die Inflation in lange nicht mehr gekannte Höhen (in Deutschland auf 7,9 % im Mai 2022⁴).

Dies hatte auch Folgen für die Geldpolitik. Der Krieg in der Ukraine hat die globale Wirtschaftsordnung nachhaltig verändert und die hohe Inflation droht zu einem langfristigen Problem zu werden. Um dem entgegenzuwirken, haben Notenbanken weltweit eine wesentlich schnellere und deutlichere Abkehr von der expansiven Geldpolitik der vergangenen Jahre vollzogen als ursprünglich geplant. Am Markt wurde diese Zinswende bereits vorweggenommen. Lagen die Bauzinsen zu Jahresbeginn (je nach Laufzeit) noch zwischen 1,0 % und 1,5 %, so haben sie sich inzwischen auf 3,2 % bis 3,6 %⁵ erhöht.

Die Scout24-Gruppe ist von diesen Entwicklungen zunächst unmittelbar wenig betroffen, da sich Rohstoff-Beschaffungskosten bei dem digitalen Geschäftsmodell in Grenzen halten und Energiekosten zwar steigen, für das laufende Jahr aber fix vorverhandelt wurden. Aufgrund des sehr niedrigen Verschuldungsgrads von Scout24 wirken sich auch steigende Zinsen nur marginal aus, zumal die Refinanzierung im Mai zu fast gleichbleibenden Zins-Konditionen erfolgte. Bei Lohn- und Gehaltszahlungen erwarten wir direkte Auswirkungen durch die Inflation. Mittelbare Auswirkungen ergeben sich durch die weiter unten geschilderten Verhaltensanpassungen bei unseren Kund:innen.

Entwicklung des deutschen Immobilienmarktes

Die Bauwirtschaft ist sowohl mit Lieferengpässen als auch mit stark steigenden Materialpreisen bei gleichzeitig ausgelasteten Kapazitäten konfrontiert. Diese beeinflussen auch die Fertigstellung und das Angebot von zusätzlichem Wohnraum. Wurden bereits im vergangenen Jahr nur rund 293.400 Wohnungen

¹ Statistisches Bundesamt, Bruttoinlandsprodukt: Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 1. Quartal 2022, 25. Mai 2022

² ifo Institut, ifo Konjunkturprognose Sommer 2022: Inflation, Lieferengpässe und Krieg bremsen wirtschaftliche Erholung in Deutschland

³ Statistisches Bundesamt, Inflationsrate im Februar 2022 bei +5,1 %, 11. März 2022

⁴ Statistisches Bundesamt, Inflationsrate im Mai 2022 bei +7,9 %, 14. Juni 2022

⁵ Interhyp, Zinsentwicklung in der Baufinanzierung, Abfrage am 23. Juni 2022

neu gebaut, so rechnet der Zentralverband Deutsches Baugewerbe auch in diesem Jahr nicht mit einer deutlichen Verbesserung⁶. Das erklärte Ziel der Bundesregierung von jährlich 400.000 neu gebauten Wohnungen scheint damit fraglich. Gleichzeitig schiebt die Branche mit fast 850.000 genehmigten aber noch nicht gebauten Wohnungen den größten Bauüberhang seit 25 Jahren vor sich her.

Die Ausgangslage am deutschen Immobilienmarkt war damit auch im ersten Halbjahr 2022 unverändert von einem Nachfrageüberhang gekennzeichnet. Dieses Bild unterstreicht auch die Preisentwicklung im ersten Halbjahr 2022. Sowohl bei Wohnimmobilien zum Kauf als auch zur Miete nahmen die Angebotspreise im Bundesdurchschnitt in allen Segmenten weiter zu.⁷ Eine Verschiebung gab es dagegen in der Struktur der Nachfrage. Vor dem Hintergrund der steigenden Zinsen und hoher Inflation war die Nachfrage nach Kaufobjekten deutlich rückläufig, während die Nachfrage nach Mietobjekten stark zunahm.⁸ Entsprechend zeigten sich einige der bisher stark gefragten Metropolmärkte wie Düsseldorf, Hamburg oder Köln im zweiten Quartal 2022 im Kaufsegment deutlich ausgebremst. Gegenüber dem ersten Quartal 2022 waren die Angebotskaufpreise hier, insbesondere bei Neubauten, klar rückläufig. Büroimmobilien zeigten weiterhin eine gute Entwicklung, wenngleich sich die Zukunftserwartungen in diesem Bereich deutlich eingetrübt haben und etwa ein Drittel der Immobilienunternehmen einen Teil des Bürobestands veräußern will. Der Bereich der Handelsimmobilien ist immer noch durch eine sehr unterschiedliche Beeinträchtigung von Unternehmen durch die Covid-19-Pandemie geprägt.⁹

Diese Trends wirken sich auf die Geschäftsentwicklung der Scout24-Gruppe eher positiv aus. Die fortbestehende Angebotslücke unterstreicht die Attraktivität unserer Produkte zur Mandatsvermittlung, wenngleich die Transaktionsfrequenz etwas nachlässt. Gleichzeitig bedeutet die nachlassende Nachfrage nach Kaufimmobilien, dass es für die Verkäufer:innen bzw. deren Makler:innen schwieriger wird, geeignete Kaufinteressent:innen zu finden und ihre Preisvorstellungen durchzusetzen, was zu längeren Standzeiten von Immobilienanzeigen auf ImmoScout24 führt. Damit werden unsere Zusatzprodukte zur effizienteren Vermarktung attraktiver. Das gilt insbesondere auch für Projektentwickler, wo Vorverkäufe und Vorvermietungen ebenfalls bereits rückläufig sind.¹⁰ Die verstärkte Nachfrage nach Mietobjekten wiederum facht den ohnehin schon großen Wettbewerb unter Mietinteressent:innen noch mehr an. Damit gewinnen unsere an Immobiliensuchende gerichteten Plus-Produkte weiter an Bedeutung. Steigende Zinsen erschweren zwar neue Immobilienfinanzierungen und drücken damit die Nachfrage. Sie lassen aber auch die Finanzierungsberatung und -vermittlung wichtiger werden.

Geschäftsentwicklung in H1 2022

Wichtige Ereignisse mit Einfluss auf finanzielle Kennzahlen

Refinanzierung

Im ersten Halbjahr 2022 hat die Scout24 SE ihren Kreditvertrag aus dem Jahr 2018, zuletzt bestehend aus einem befristeten Darlehen (Term Loan) in Höhe von 100 Millionen Euro und zwei nicht in Anspruch genommenen revolvingenden Kreditlinien (Revolving Facilities Agreement) in Höhe von 597,5 Millionen Euro durch eine neue Finanzierung abgelöst. So haben wir im Mai 2022 mit einem Konsortium aus acht Banken einen Vertrag über eine revolvingende Kreditfazilität (Revolving Credit Facility – RCF) in Höhe von 400 Millionen Euro abgeschlossen. Diese hat eine Laufzeit von fünf Jahren (mit zweimaliger Verlängerungsoption von jeweils einem Jahr). Darüber hinaus beinhaltet sie eine auf unsere Nachhaltigkeitsstrategie abgestimmte ESG Komponente.

Aktienrückkäufe

Im ersten Halbjahr wurden 4.287.436 Aktien im Wert von 239,7 Millionen Euro zurückgekauft. Davon stammten 2.337.611 Aktien bzw. 133,1 Millionen Euro aus dem im November 2021 gestarteten 200 Millionen Euro

⁶ Zentralverband Deutsches Baugewerbe, Bremsspur im Wohnungsbau deutlicher als erwartet, 23. Mai 2022

⁷ ImmoScout24 WohnBarometer zeigt deutlich fallende Kaufpreise für Wohnimmobilien in Deutschlands Metropolen, 14. Juli 2022

⁸ ImmoScout24 WohnBarometer: Angebotspreise für Mietwohnungen zogen im zweiten Quartal wieder stärker an, 18. Juli 2022

⁹ ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., Massiver Stimmungseinbruch, 21. Juni 2022

¹⁰ ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., Massiver Stimmungseinbruch, 21. Juni 2022

Rückkaufprogramm, welches am 15. Februar 2022 endete. Weitere 1.949.825 Aktien bzw. 106,7 Millionen Euro entfielen auf das am 8. März 2022 gestartete 350 Millionen Euro Programm. Dieses Programm wird spätestens am 7. April 2023 enden. Zum 28. Februar 2022 wurde das Grundkapital um 3.400.000 Aktien herabgesetzt. Zum 30. Juni 2022 hielten wir insgesamt 2.092.729 eigene Aktien, was einem Anteil von 2,6 % am Grundkapital (80.200.000 Aktien) entsprach. Am 30. Juni 2022 hat uns die ordentliche Hauptversammlung eine neue Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien im Umfang von bis zu 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals erteilt. Weitere Informationen zu den Aktienrückkaufprogrammen von Scout24 finden sich unter www.scout24.com/investor-relations/aktie/aktienrueckkaufprogramm.

Auflösung des Wertpapierspezialfonds

Im Juni 2022 wurde das Spezialfondsmandat – mit Blick auf die Finanzierung des laufenden 350 Millionen Euro Aktienrückkaufprogramms und die negative Entwicklung an den globalen Anlagemärkten – aufgelöst und die verbliebenen Mittel von 181,6 Millionen Euro auf Bankkonten der Scout24 SE transferiert. Insgesamt haben wir in H1 2022 durch die Wertpapieranlagen ein negatives Finanzergebnis in Höhe von -20,8 Millionen Euro erzielt. Wir hatten den Spezialfonds nach dem Verkauf von AutoScout24 im April 2020 mit einem anfänglichen Volumen von 1.500 Millionen Euro aufgelegt. Er diente zur Verwahrung der Erlöse bis zur geplanten Kapitalrückführung. Das Volumen wurde schrittweise reduziert und für das öffentliche Rückkaufangebot im April 2021, die Aktienrückkaufprogramme im Jahr 2021 und 2022 und die Rückzahlung des Term Loans im Mai 2022 verwendet.

Erhöhte Nachfrage und Zahlungsbereitschaft

Die Kombination aus steigenden Inflationsraten und höheren Baufinanzierungszinsen in einem weiterhin resilienten Immobilienmarkt lässt die Nachfrage nach Vermarktungslösungen und Zahlungsbereitschaft unserer Maklerkund:innen ansteigen. Dies hat sich positiv auf das Professional ARPU-Wachstum im Berichtszeitraum ausgewirkt (Q2 2022: +6,3 %, H1 2022: +7,1 %), obwohl die Wachstumsdynamik im Leads-Geschäft im zweiten Quartal marktbedingt nachließ.

Jahres-Hauptversammlung am 30. Juni 2022

Unsere ordentliche Hauptversammlung fand zum dritten Mal als virtuelle Veranstaltung ohne physische Präsenz der Aktionäre oder ihrer Bevollmächtigten statt. Die Aktionäre stimmten sämtlichen Beschlussvorschlägen der Verwaltung mit großen Mehrheiten zu. An der Beschlussfassung beteiligten sich insgesamt 69,02 % des stimmberechtigten Grundkapitals der Scout24 SE. Im Mittelpunkt der Abstimmung standen die Dividende im Volumen von 66,4 Millionen Euro oder 0,85 Euro je Aktie, die Erneuerung der Ermächtigung für weitere Aktienrückkäufe, die Billigung des ersten aktienrechtlichen Vergütungsberichts sowie die Anpassung der Aufsichtsratsvergütung. Detaillierte Informationen zur Hauptversammlung sind unter www.scout24.com/investor-relations/hauptversammlung verfügbar.

Entwicklung von Listings und Traffic

	Q2 2022	Q2 2021	Änderung	H1 2022	H1 2021	Änderung
ImmoScout24.de (IS24) Listings ¹	363.675	378.707	-4,0 %	355.426	385.093	-7,7 %
IS24 monatliche Nutzer:innen Webseite (in Millionen) ²	14,5	16,2	-10,5 %	15,2	16,9	-10,1 %
IS24 monatliche Nutzer:innen App (in Millionen) ²	4,7	4,6	2,2 %	4,7	4,6	2,2 %
IS24 monatliche Sessions (in Millionen) ³	101,1	107,3	-5,8 %	107,2	107,2	0,0 %

¹ Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt der Monatsend-Stichtage der Periode).

² Monatliche Einzelbesucher:innen auf ImmoScout24.de (Durchschnitt der einzelnen Monate), unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen. Quelle: interne Messung mit Hilfe von Google Analytics.

³ Anzahl aller monatlichen Besuche (Durchschnitt der einzelnen Monate), in denen einzelne Nutzer:innen über ein Endgerät aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren, wobei ein Besuch als abgeschlossen gilt, wenn der:die Nutzer:in mindestens 30 Minuten inaktiv ist. Quelle: interne Messung mit Hilfe von Google Analytics.

Vor dem Hintergrund der Marktlage im ersten Halbjahr 2022, die unter anderem durch starke Anstiege von Inflation und Zinssätzen gezeichnet war, haben wir eine Zunahme von Verkaufsinseraten aufgrund höherer Standzeiten bei gleichzeitig rückläufigen Mietinseraten beobachtet. Dies ist ein Zeichen für eine teilweise Verschiebung der Nachfrage von Kauf zu Miete. Dieser Trend hat sich in Q2 2022 beschleunigt. Die Listing-Zahlen waren, wie aus der obenstehenden Tabelle ersichtlich, im ersten Halbjahr zwar um 7,7 % rückläufig. Über die letzten zwei Quartale sind sie jedoch gestiegen. Das steigende Angebot an Verkaufsobjekten sowie die Zunahme von Mietsuchenden bieten Scout24 dabei zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten. Aus diesem Grund und auch da der Anteil regelmäßig wiederkehrender Abo-Zahlungen am Gesamtumsatz zunimmt, hatte der Rückgang der Listings keine negativen Auswirkungen auf die Finanzaufgaben von Scout24.

Infolge des Ukraine-Krieges und seiner zunehmend spürbaren wirtschaftlichen Auswirkungen war die Nutzung unseres Marktplatzes (Traffic gemessen in monatlichen Nutzer:innen) im zweiten Quartal und im ersten Halbjahr 2022 insgesamt jedoch rückläufig. Die verstärkte Nutzung der ImmoScout24-App (+2,2 %) konnte dabei den Rückgang der Web-Nutzung (-10,1 %) nur teilweise kompensieren. Der Traffic gemessen in monatlichen Besuchen blieb im Halbjahresvergleich jedoch stabil.

Ertragslage

Umsatz und Gesamtleistung

In Millionen Euro	Q2 2022	Q2 2021	Änderung	H1 2022	H1 2021	Änderung
Umsatzerlöse	109,7	95,9	+14,4 %	217,6	189,7	+14,7 %
Aktivierete Eigenleistungen	7,2	6,7	+7,5 %	14,5	12,3	17,9 %
Sonstige betriebliche Erlöse	0,9	0,3	+200,0 %	1,1	1,3	-15,4 %
Gesamtleistung	117,8	102,9	+14,5 %	233,2	203,3	+14,7 %

Im zweiten Quartal sind unsere Umsatzerlöse ähnlich stark gestiegen wie in Q1 2022. So konnten wir das gesamte erste Halbjahr 2022 mit einem erfreulichen Wachstum von 14,7 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum abschließen. Folgende Wachstumstreiber haben hierzu beigetragen:

- Durch Listenpreisanpassungen und Upgrades in Angebote mit mehr Vermarktungskapazität bei einer weiter steigenden Kundenzahl konnten wir den Umsatz des **Kerngeschäfts mit Makler:innen-Mitgliedschaften** um 6,7 % auf 106,9 Millionen Euro (H1 2021: 100,2 Millionen Euro) steigern.
- Das stark wachsende **Verkäufer-Leads-Geschäft** unterstützt Makler:innen bei der Mandatsakquise und ist so in Ergänzung zu unserem Kerngeschäft zu sehen. Die Umsätze aus Verkäufer-Leads stiegen im Halbjahresvergleich um 31,6 % auf 20,6 Millionen Euro (H1 2021: 15,7 Millionen Euro), wengleich die Wachstumsdynamik marktbedingt in Q2 zurückging.
- Mit einer verbesserten Lead-Qualität und dem Ausbau unseres Netzwerks an Finanzierungsberater:innen (siehe auch Anhang Kapitel 2. Veränderungen im Konsolidierungskreis: Erwerb von BaufiTeam GmbH) konnten wir die Umsatzerlöse im **Baufinanzierungsgeschäft** im ersten Halbjahr – trotz erhöhter Finanzierungszinsen – steigern. Sie stiegen um 21,0 %, von 7,2 Millionen Euro in H1 2021 auf 8,7 Millionen Euro in H1 2022.
- Das stärkste prozentuale Umsatzwachstum lieferte mit 64,1 % unser Geschäft mit **Plus-Produkt-Abos**, das mit 27,9 Millionen Euro (H1 2021: 17,0 Millionen Euro) zum Halbjahresumsatz 2022 beitrug. Neben einer stark steigenden Kund:innen-Zahl machten sich auch verlängerte Laufzeiten für MieterPlus und KäuferPlus bemerkbar sowie die weiter verbesserte Paywall-Effizienz, also einem gezielteren Einsatz von Bezahlschranken vor Anzeigen.

Die im April 2021, Mai 2021 und August 2021 erworbenen Unternehmen PWIB Wohnungs-Infobörse GmbH (wohnungsbörse.net), Zenhomes GmbH (Vermietet.de) und Propstack GmbH (Propstack) sind in den Q2- bzw. H1-Zahlen des Vorjahres gar nicht oder nur teilweise enthalten. Im Mai 2022 wurde darüber hinaus die BaufiTeam GmbH erworben. Ohne die Akquisitionen wären unsere Konzern-Umsatzerlöse im Halbjahresvergleich um 13,9 % gewachsen.

Die aktivierten Eigenleistungen stiegen im Halbjahresvergleich um 17,9 %, was vor allem mit geplanten Entwicklungs- und Integrationsprojekten bei Vermietet.de und ImmoScout24 zu tun hatte. Das Verhältnis der aktivierten Eigenleistungen zu den Umsätzen blieb mit 6,5 % in H1 2021 und H1 2022 auf vergleichbarem Niveau.

Zusammen mit den **sonstigen betrieblichen Erlösen** erhöhte sich unsere **Gesamtleistung** im Halbjahresvergleich – ebenso wie der Umsatz – um 14,7 %.

Kostenentwicklung

In Millionen Euro	Q2 2022	Q2 2021	Änderung	H1 2022	H1 2021	Änderung
Betriebliche Aufwendungen	-54,9	-47,5	+15,6 %	-111,4	-91,8	+21,4 %
davon Personalaufwand	-23,2	-21,2	+9,4 %	-45,6	-41,4	+10,1 %
davon Marketingaufwand	-12,7	-9,7	+30,9 %	-26,4	-17,8	+48,3 %
davon Einkaufskosten	-6,4	-5,3	+20,8 %	-13,1	-11,3	+15,9 %
davon IT-Aufwand	-5,4	-4,2	+28,6 %	-10,7	-8,1	+32,1 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	-7,1	-7,0	+1,4 %	-15,6	-13,2	+18,2 %

Die **gesamten betrieblichen Aufwendungen** stiegen in Q2 2022 langsamer als in Q1 2022. Dies hat 1) mit dem erfreulichen Wachstum des Kerngeschäfts mit Makler:innen-Mitgliedschaften, 2) mit einer gedrosselten Investitionstätigkeit und 3) mit geringeren nicht-operativen Kosten zu tun. Der Anstieg im ersten Halbjahr 2022 lag demnach bei 21,4 %.

Insgesamt rund 10,3 Millionen Euro der Zusatzkosten entfielen in H1 2022 auf geplante Zukunftsinvestitionen in die Wachstumstreiber, wobei wir in Q2 2022 mit geringeren Ausgaben (rund 3,7 Millionen Euro) ausgekommen sind als in Q1 2022 (rund 6,6 Millionen Euro).

- So wurden rund 5,4 Millionen Euro zur beschleunigten **Akquise von Verkäufer-Leads, also dem Zukauf von Verkäufer:innenkontakten**, verwendet, um unseren Maklerkund:innen so viele digitale Mandate wie möglich anbieten zu können. Dies spiegelte sich hauptsächlich im gestiegenen Marketingaufwand wider, wobei die Wachstumsdynamik in Q2 2022 zurückging.
- Zusätzliche 0,2 Millionen Euro an Marketingaufwand - ebenfalls zur Generierung von Leads - wurden in die **Erweiterung des Baufinanzierungs-Geschäfts** investiert, dessen Partnerkreis im zweiten Quartal verstärkt wurde.
- Die **Zunahme von Plus-Produkt-Abonnements** erforderte zusätzliche Investitionen von rund 0,8 Millionen Euro. Dies hat mit dem erhöhten Einkauf von Drittleistungen für Bonitätsprüfungen zu tun.
- Zur **Erhöhung der Vermietet.de Einheiten** wurden zusätzliche rund 4,0 Millionen Euro investiert. Der Fokus lag hier in der personellen Ausstattung von Vermietet.de sowie im Marketingaufwand.

Der **Personalaufwand** stieg um 10,1 % im Halbjahresvergleich. Dies erklärt sich hauptsächlich durch die bereits erwähnten personellen Aufstockungen bei Vermietet.de sowie mit regulären Gehaltssteigerungen. Gleichzeitig gingen die (als nicht-operativ eingestuft) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen, welche über LTIP-Programme geregelt sind, im Halbjahresvergleich signifikant, um 46,6 % zurück. Dies hat mit der rückläufigen Aktienkursentwicklung zu tun: Der Schlusskurs der Scout24-Aktie betrug am 30. Juni 2022 48,99 Euro (siehe auch Kapitel Scout24 Aktie) im Vergleich zu 71,12 Euro ein Jahr zuvor.

Unser **Marketingaufwand** stieg im ersten Halbjahr um 48,3 % im Wesentlichen aufgrund der genannten Wachstumsinvestitionen in das Leads-Geschäft und die übrigen Wachstumstreiber sowie aufgrund einer in Q1 2022 gestarteten TV-Kampagne. Dabei lagen die absoluten Marketingaufwendungen des zweiten Quartals leicht unter denen des ersten Quartals, was primär mit dem gedrosselten Kauf von Verkäufer-Leads im aktuellen Marktumfeld zu tun hat.

Die **Einkaufskosten** stiegen um 15,9 %, was primär mit der in die stark nachgefragten Plus-Produkte integrierte Bonitätsprüfung zu tun hat.

Der **IT-Aufwand** stieg im Halbjahresvergleich um 32,1 %, was sich durch die Integration von Vermietet.de sowie durch höhere AWS-Kosten erklären lässt. Letztere stiegen infolge von Währungseffekten sowie aufgrund eines höheren Leistungsspektrums.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** stiegen um 18,2 %. Dies ist hauptsächlich auf gestiegene externe Personalkosten und einen positiven Effekt aus der Normalisierung der Forderungsausfälle im Jahr 2021 zurückzuführen.

Ergebnisentwicklung

In Millionen Euro	Q2 2022	Q2 2021	Änderung	H1 2022	H1 2021	Änderung
EBITDA (unbereinigt)	59,5	49,0	+21,4 %	113,1	101,3	+11,6 %
Abschreibungen und Wertminderungen	-15,2	-14,5	+4,8 %	-22,8	-27,8	-18,0 %
EBIT	44,3	34,5	+28,4 %	90,3	73,5	+22,9 %
Finanzergebnis	-4,1	-2,0	+105,0 %	-20,8	-5,6	-271,4 %
Ertragsteuern	-13,3	-10,4	+27,9 %	-22,6	-21,3	+6,1 %
Nettoergebnis	26,8	22,1	21,3%	46,9	46,5	+0,9 %

Unter Berücksichtigung der oben beschriebenen Kostensteigerungen, die sich im zweiten Quartal 2022 sowohl auf operativer als auch nicht-operativer Seite verlangsamten, nahm das **(unbereinigte) EBITDA** des Konzerns um 11,6 %, wie in obenstehender Tabelle dargestellt, zu.

Die Position **Abschreibungen und Wertminderungen** verminderte sich gleichzeitig um 18,0 %, was hauptsächlich mit dem Wegfall der Abschreibung des ImmoScout24-Kundenstamms zu tun hat. Insgesamt entfielen in H1 2022 2,7 Millionen Euro (H1 2021 16,1 Millionen Euro¹¹) auf Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert und bilanziert wurden (PPA-Abschreibungen). 14,1 Millionen Euro (H1 2021: 11,7 Millionen Euro) entfielen auf reguläre Abschreibungen (inklusive IFRS 16), deren Anstieg sich im Wesentlichen durch die erhöhte Kapitalisierung selbst erstellter Software erklären lässt. Weitere 6,0 Millionen Euro (H1 2021: 0 Millionen Euro) entfielen auf Wertminderungen (siehe hierzu Kapitel 6.2. Angaben zur Segmentberichterstattung im Anhang). Somit verbesserte sich das **Betriebsergebnis (EBIT)** um 22,9 % im Halbjahresvergleich.

Das negative **Finanzergebnis** hat sich im Vorjahresvergleich verschlechtert. Dies hängt im Wesentlichen mit der Verwaltung unserer Liquidität zusammen, die aufgrund rückläufiger Kursentwicklungen auf den Aktien- und Zinsmärkten erstmals eine negative Rendite erzielt hat. Aufgrund der Liquidierung des Wertpapierspezialfonds im Juni 2022 sind diese Finanzaufwendungen nunmehr realisiert. Dennoch konnten wir ein leicht steigendes **Nettoergebnis** erzielen (Verbesserung um 0,9 % im Halbjahresvergleich), wobei der **Steueraufwand** um 6,1 % anstieg.

Aufgrund der seit dem Vorjahr durchgeführten Aktienrückkäufe hat sich die zur Ermittlung des Halbjahres-Ergebnisses je Aktie verwendete durchschnittliche Aktienanzahl signifikant, von 92.866.950 Stück Aktien für H1 2021 auf 79.779.030 Stück Aktien für H1 2022, reduziert. Das **Ergebnis je Aktie** stieg daher im Vorjahresvergleich um 18,0 % auf 0,59 Euro, und zwar trotz der zuvor beschriebenen erhöhten Investitionen und des erhöhten negativen Finanzergebnisses.

EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ergibt sich aus der Bereinigung des EBITDA um nicht-operative Effekte, wie Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten und Reorganisation. Diese sanken im Halbjahr insgesamt um 14,6 %, wobei sie in Q1 im Vorjahresvergleich noch gestiegen waren. In Q2 waren sie – primär aufgrund der bereits beschriebenen niedrigeren anteilsbasierten Vergütungen und

¹¹ Es erfolgte eine Anpassung der Abschreibungen für H1 2021 infolge der Finalisierung der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb von Vermietet.de und wohnungsbörse.net.

geringerer M&A-Kosten – mit -58,1 % stark rückläufig. Die jeweiligen Entwicklungen der Einzelpositionen sind der nachstehenden Tabelle zu entnehmen.

In Millionen Euro	Q2 2022	Q2 2021	Änderung	H1 2022	H1 2021	Änderung
(Unbereinigtes) EBITDA	59,5	49,0	+21,4 %	113,1	101,3	+11,6 %
Nicht-operative Effekte	2,6	6,2	-58,1 %	7,6	8,9	-14,6 %
davon anteilsbasierte Vergütung	0,3	4,2	-92,9 %	3,0	5,6	-46,4 %
davon M&A Aktivitäten	1,4	1,6	-12,5 %	2,8	2,1	+33,3 %
davon Reorganisation	0,9	0,3	+200,0 %	1,8	1,3	+38,5 %
davon sonstige nicht operative Effekte	0,0	0,0	0 %	0,0	0,0	0 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	62,0	55,2	+12,3 %	120,7	110,2	+9,5 %

Die verbleibenden operativen Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (Einzelpositionen siehe nächste Tabelle) sind in H1 2022 um 21,4 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Im zweiten Quartal nahm die Dynamik aufgrund von Skaleneffekten sowie der oben erwähnten gedrosselten Investitionstätigkeit jedoch ab. Hier stiegen die operativen Kosten nur noch geringfügig stärker als die Umsatzerlöse, so dass sich die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von Q1 2022 (54,4 %) zu Q2 2022 (56,6 %) verbesserte. Auf das gesamte Halbjahr gerechnet und im Vorjahresvergleich sank die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um 2,6 Prozentpunkte auf 55,5 % (H1 2021: 58,1 %). Bereinigt um die genannten Akquisitionen ergibt sich eine organische EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 55,5 % für H1 2022.

In Millionen Euro	Q2 2022	Q2 2021	Änderung	H1 2022	H1 2021	Änderung
Operative Effekte im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	-54,9	-47,5	+15,6 %	-111,4	-91,8	+21,4 %
davon Personalaufwand	-23,3	-21,2	+9,9 %	-45,6	-41,4	+10,1 %
davon Marketingaufwand	-12,7	-9,7	+30,9 %	-26,4	-17,8	+48,3 %
davon Einkaufskosten	-6,4	-5,3	+20,8 %	-13,1	-11,4	+14,9 %
davon IT-Aufwand	-5,4	-4,2	+28,6 %	-10,7	-8,1	+32,1 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	-7,1	-7,0	+1,4 %	-15,6	-13,2	+18,2 %

Vermögens- und Finanzlage

Kapitalstruktur

Die nachfolgenden Tabellen stellen die Aktiv- und Passivseiten unserer Bilanz in stark verkürzter Form dar und dienen dazu, die Veränderungen in unserer Kapitalstruktur zu erläutern. Die vollständigen Bilanztabellen befinden sich im Anhang dieses Finanzberichts.

In Millionen Euro	30.06.2022	31.12.2021	Änderung
Kurzfristige Vermögenswerte	270,3	619,5	-56,4 %
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	226,1	120,0	+88,4 %
davon Finanzielle Vermögenswerte	3,3	468,1	-99,3 %
Langfristige Vermögenswerte	1.802,9	1.801,9	+0,1 %
davon Finanzielle Vermögenswerte	11,5	10,9	+5,5 %
Bilanzsumme	2.073,1	2.421,4	-14,4 %

Die Reduzierung unserer Konzern-Bilanzsumme in den ersten sechs Monaten 2022 hängt weitgehend mit den in diesem Zeitraum durchgeführten Aktienrückkäufen im Gegenwert von 239,7 Millionen Euro sowie Schuldentilgungen zusammen. Diese wurden größtenteils durch Mittel finanziert, die zuvor in Wertpapierspezialfonds angelegt und unter den **liquiden Mitteln sowie den kurz- und langfristigen**

finanziellen Vermögenswerten verbucht waren. Zum Stichtag 30. Juni 2022 waren keine Mittel mehr (31. Dezember 2021: 491,9 Millionen Euro) in Wertpapierspezialfonds angelegt. Siehe hierzu auch Kapitel „Wichtige Ereignisse mit Einfluss auf finanzielle Kennzahlen“.

In Millionen Euro	30.06.2022	31.12.2021	Änderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	117,2	141,1	-16,9 %
davon Finanzielle Verbindlichkeiten	41,9	65,2	-35,7 %
davon Leasingverbindlichkeiten	9,6	9,0	6,7 %
Langfristige Verbindlichkeiten	375,2	506,8	-26,0 %
davon Finanzielle Verbindlichkeiten	31,1	164,9	-81,1 %
davon Leasingverbindlichkeiten	52,4	54,2	-3,3 %
Eigenkapital	1.580,7	1.773,5	-10,9 %
Bilanzsumme	2.073,1	2.421,4	-14,4 %

Durch die teilweise Tilgung des Schuldscheindarlehens um 57 Millionen Euro reduzierten sich die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten in H1 2022. Die komplette Rückzahlung des Term Loans (siehe auch Kapitel „Wichtige Ereignisse mit Einfluss auf finanzielle Kennzahlen“) mit 100 Millionen Euro führte zu einer zusätzlichen Reduktion der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten. Die Summe der **kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten** inklusive Leasingverbindlichkeiten betrug zum 30. Juni 2022 135 Millionen Euro, im Vergleich zu 293,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021.

Bereinigt um die Position „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ ergab sich daraus zum 30. Juni 2022 ein Nettofinanzüberschuss statt einer Nettoverschuldung¹² in Höhe von 84,6 Millionen Euro (31. Dezember 2021: Nettoverschuldung von 173,3 Millionen Euro). Dies führt zu einem negativen bzw. nicht aussagekräftigen Verschuldungsgrad¹³ zum 30. Juni 2022 von -0,36 : 1 (31. Dezember 2021: +0,78 : 1). Berücksichtigt man zum Stichtag 31. Dezember 2021 zusätzlich noch die kurzfristig liquidierbaren Anlagen in Wertpapierspezialfonds (ausgewiesen unter „kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“), ergibt sich auch hier statt einer Nettoverschuldung ein Nettofinanzüberschuss in Höhe von 305,6 Millionen Euro (negativer bzw. nicht aussagekräftiger Verschuldungsgrad von -1,32 : 1).

Die Reduktion des **Eigenkapitals** innerhalb des ersten Halbjahres 2022 hat mit den bereits erwähnten Aktienrückkäufen sowie mit der Einziehung von Aktien / Kapitalherabsetzung im Februar (siehe auch Kapitel „Wichtige Ereignisse mit Einfluss auf finanzielle Kennzahlen“) zu tun. Gegenläufig wirkte sich der Nettogewinn von H1 2022 aus.

Finanzverbindlichkeiten und Kreditlinien

Wie im Kapitel „Wichtige Ereignisse mit Einfluss auf finanzielle Kennzahlen“ beschrieben, haben wir im zweiten Quartal mit einem Bankenkonsortium eine neue revolvingende Kreditlinie (Revolving Credit Facility – RCF) in Höhe von 400 Millionen Euro aufgelegt. Diese war zum 30. Juni 2022 nicht gezogen. Zum 31. Dezember 2021 betrug die Verbindlichkeit aus unserem alten Konsortialkreditvertrag (Term and Revolving Facilities Agreement – RFA) noch 100 Millionen Euro. Diese haben wir, wie bereits erwähnt, vollständig aus liquiden Mitteln zurückgezahlt. Das Schuldscheindarlehen belief sich nach der vorgenannten Tilgung zum 30. Juni 2022 auf 37,5 Millionen Euro (31. Dezember 2021: 94,5 Millionen Euro). Die sonstigen Finanzschulden in Höhe von 42,0 Millionen Euro ergeben sich aus Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit Unternehmenskäufen.

Der Zinssatz für unter der neuen Kreditlinie gezogene Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge von aktuell 40 Basispunkten, welche an den Verschuldungsgrad geknüpft ist. Der EURIBOR ist nach unten bei 0,0 % begrenzt. Die neue Kreditlinie beinhaltet keine Covenants.

¹² Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten) vermindert um liquide Mittel.

¹³ Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate.

Der im Geschäftsjahr 2018 begebene Schuldschein beinhaltet Tranchen mit Laufzeiten von drei bis sechs Jahren und sowohl fixe als auch variable Zinssätze, wobei die variablen Tranchen bereits vollständig getilgt wurden. Für den Schuldschein gelten ebenfalls keine Covenants, allerdings besteht für die Investoren bei einer Überschreitung des Verschuldungsgrads von 3,25 : 1 ein Anspruch auf Zinserhöhung.

Cashflows

In Millionen Euro	H1 2022	H1 2021	Änderung
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	85,6	64,2	+33,3%
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-426,3	982,0	-56,6%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-405,8	-1.057,9	+61,6%
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (inkl. Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte)	106,1	-11,7	+1.006,8%

Die Steigerung des **Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit** im Halbjahresvergleich erklärt sich insbesondere durch die positive Geschäftsentwicklung des operativen Geschäfts, was sich ebenfalls im verbesserten EBITDA widerspiegelt.

In H1 2021 resultierte der hohe positive **Cashflow aus Investitionstätigkeit** im Wesentlichen aus Einzahlungen aus dem Wertpapierspezialfonds, die zur Finanzierung der Aktienrückkäufe verwendet wurden. In H1 2022 wurde der Fonds von einem niedrigeren Niveau startend vollständig aufgelöst, was zu einem geringeren Cashflow aus Investitionstätigkeit führte.

Der negative **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** ist im Wesentlichen auf die Auszahlungen im Rahmen der durchgeführten Aktienrückkäufe und der Tilgung von Darlehen zurückzuführen.

In Folge der oben beschriebenen Sachverhalte nahmen die verfügbaren **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** im ersten Halbjahr 2022 um 106,1 Millionen Euro zu.

Geschäftsentwicklung Segmente

Gemäß der am Kapitalmarkttag im Dezember 2021 vorgestellten Wachstumsstrategie berichten wir ab dem Geschäftsjahr 2022 in den drei Segmenten: „Professional“, „Private“ und „Media & Other“ (anstelle von „Residential Real Estate“, „Business Real Estate“ und „Media & Other“). Die bisher separat berichteten Holding-Umsätze werden dem Segment „Media & Other“ zugeordnet, die Kosten werden auf alle neuen Segmente umsatzbasiert umgelegt. Geschäfte zwischen den Segmenten finden in unwesentlichem Umfang statt. Die Vorjahres-Vergleichszahlen für Q2 2021 und H1 2021 werden weiter unten in der neuen Segmentstruktur entsprechend dargestellt.

Professional Segment

Das Professional Segment ist mit 66 % Umsatzanteil in H1 2022 (68 % in H1 2021) unser größtes Segment. Die Umsatzzusammensetzung und -entwicklung innerhalb des Professional Segments, also unseres Geschäfts mit gewerblichen Kund:innen, ist in nachstehender Tabelle dargestellt.

In Millionen Euro	Q2 2022	Q2 2021	Änderung	H1 2022	H1 2021	Änderung
Professional Umsatz gesamt	71,5	65,2	+9,7 %	142,8	129,1	+10,6 %
• Subscription Umsatz	63,5	58,5	+8,5 %	127,5	115,9	+10,0 %
davon aus Mitgliedschaften	54,2	50,3	+7,8 %	106,9	100,2	+6,7 %
davon aus Verkäufer-Leads	9,3	8,2	+13,4 %	20,6	15,7	+31,2 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	20.947	20.504	+2,2 %	20.901	20.347	+2,7 %
Professional ARPU ² (Euro/Monat)	1.011	951	+6,3 %	1.017	949	+7,2 %
• Pay-per-Ad-Umsatz	3,6	3,0	+20,0 %	6,6	6,0	+10,0 %
• Sonstiger Umsatz	4,3	3,7	+16,2 %	8,7	7,2	+20,8 %
Professional EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	43,6	42,1	+3,6 %	86,4	83,9	+3,0 %
Professional EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	61,0 %	64,5 %	-3,5 pp	60,5 %	65,0 %	-4,5 pp

¹ ImmoScout24-Kund:innen mit einem über die Berichtsperiode hinauslaufenden kostenpflichtigen Vertrag, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt sowie ImmoScout24-Kund:innen (dedupliziert), die in der Berichtsperiode eine Verkaufstransaktion abgeschlossen haben (Monatsendstände geteilt durch Anzahl Perioden-Monate).

² Perioden-Umsatz dividiert durch durchschnittliche Kund:innen-Anzahl weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate.

Aufgrund des Kund:innenwachstums, von Listenpreisanpassungen im März 2022 und laufenden Upgrades in höherwertige Produkte sowohl bei Residential als auch Commercial Makler:innen konnten wir steigende Umsatzerlöse in unserem **Mitgliedschafts-Kerngeschäft** erzielen. Lediglich das Developer-Geschäft (mit Projektentwicklern und Fertighausanbietern) war in Q2 2022 marktbedingt rückläufig, was sich auf die Wachstumsrate des Mitgliedschaft-Umsatzes aber nur geringfügig auswirkte. Auch unser **Verkäufer-Leads-Geschäft** (Vermittlung von Verkaufsmandaten) hat signifikant zum Halbjahres-Wachstum des Professional Segments beigetragen. Die geringere Wachstumsdynamik in Q2 geht mit dem gedrosselten Kauf von Verkäufer-Leads vor dem Hintergrund der zuvor beschriebenen sinkenden Nachfrage nach Kaufobjekten einher.

Der **Professional ARPU** stieg etwas weniger stark als der gesamte Subscription-Umsatz, da wir auch neue Kund:innen mit niedrigerem Umsatzvolumen gewinnen konnten.

Das Wachstum des **Pay-per-Ad-Umsatzes**, der aus Einzel-Anzeigen von gewerblichen Kund:innen stammt, hat sich im Verlauf des H1 2022 beschleunigt. Die höheren (bezahlten) Buchungen in Q2 2022 sind ein weiteres Zeichen dafür, dass unsere Vermarktungslösungen für Makler:innen im aktuellen Marktumfeld an Attraktivität zunehmen.

Der **Sonstige Umsatz** des Professional Segments, der aus der Vermittlung von Baufinanzierungs-Leads stammt, stieg einerseits aufgrund unserer Maßnahmen zur Verbesserung der Lead-Qualität, andererseits aufgrund des anlaufenden Transaktions- und Beratungsgeschäfts. Die Zins-Entwicklung im zweiten Quartal führte jedoch zu einer leicht nachlassenden Wachstumsdynamik im Geschäft mit dem direkten Verkauf von Finanzierungs-Leads (Mortgage Lead Engine – MLE) im Halbjahresverlauf.

Die in der Tabelle dargestellte Entwicklung des **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Professional Segments, die unterproportional zum Umsatz war, hat mit den zuvor beschriebenen Wachstumsinvestitionen zu tun. Das im Halbjahresverlauf 2022 anziehende Wachstum im Mitgliedschafts- sowie PPA-Geschäft wirkte sich positiv auf die Margenentwicklung von Q1 auf Q2 2022 aus.

Private Segment

Das Private Segment trug mit 27 % zum Gesamtumsatz der Scout24-Gruppe bei (H1 2021: 24 %). Größter Wachstumstreiber des **Gesamtumsatzes des Private Segments** war das Plus-Produkt-Abogeschäft. Die genaue Umsatzzusammensetzung des Segments ist untenstehender Tabelle zu entnehmen.

In Millionen Euro	Q2 2022	Q2 2021	Änderung	H1 2022	H1 2021	Änderung
Private Umsatz gesamt	29,6	23,0	+28,7 %	57,7	45,2	+27,7 %
• Subscription Umsatz	14,8	9,3	+59,1 %	28,5	17,1	+66,7 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	297.089	189.354	+56,9 %	290.416	171.294	+69,5 %
Private ARPU ² (Euro/Monat)	16,6	16,4	+1,2 %	16,4	16,6	-1,2 %
• Pay-per-Ad-Umsatz	10,1	8,5	+18,8 %	19,1	17,3	+10,4 %
• Sonstiger Umsatz	4,7	5,3	-11,3 %	10,1	10,9	-7,3 %
Private EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	15,4	10,1	+52,5 %	28,8	20,7	+39,1 %
Private EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	52,2 %	43,9 %	+8,3 pp	49,8 %	45,8 %	+4,0 pp

³ Plus-Produkt-Abonent:innen sowie zahlende Vermietet.de Kund:innen (Monatsendstände geteilt durch Anzahl Perioden-Monate).

⁴ Perioden-Umsatz dividiert durch durchschnittliche Kund:innen-Anzahl weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate.

Grund für die signifikante Zunahme des **Subscription-Umsatzes** in Q2 und H1 ist die starke Erhöhung der zahlenden Abo-Kund:innen bei verbesserter Paywall-Effizienz der Plus-Produkte. Da die Zahl der Abo-Kund:innen im Halbjahresvergleich stärker stieg als der Umsatz, ging der **Private ARPU** in H1 leicht zurück

Auch im Private Segment konnten wir in Q2 2022 einen starken Anstieg der **Pay-per-Ad-Buchungen** beobachten. Gründe hierfür waren, dass 1) private Inserent:innen im aktuellen Marktumfeld von Anfang an die Bezahl-Lösung zur schnelleren Vermarktung wählten und 2) länger laufende Anzeigen von der kostenfreien auf die bezahlte Variante umgebucht wurden.

Der **Sonstige Umsatz** des Private Segments, der aus der Vermittlung von Umzugsmandaten sowie dem Verkauf von Bonitätsprüfungen stammt, ging im Vorjahresvergleich zurück.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Private Segments stieg – trotz der fortgesetzten Wachstumsinvestitionen in Vermietet.de – überproportional zum Segment-Umsatz. Dies hat mit Skaleneffekten im Plus-Produkt-Abo-Geschäft sowie mit dem wiederauflebenden Wachstum des hoch profitablen Pay-per-Ad-Geschäfts in Q2 zu tun. Ohne Vermietet.de hätte die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Private Segments sogar bei 54,2 % in Q2 2022 und 53,0 % in H1 2022 gelegen, also 2,0 bzw. 3,2 Prozentpunkte über der berichteten Segment-Marge.

Media & Other Segment

Unser kleinstes Segment, Media & Other, trug in H1 2022 und in H1 2021 8 % zum Gruppenumsatz bei.

In Millionen Euro	Q2 2022	Q2 2021	Änderung	H1 2022	H1 2021	Änderung
Media & Other Umsatz gesamt	8,7	7,7	+13,0 %	17,0	15,4	+10,4 %
Media & Other EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	3,0	3,0	0 %	5,5	5,7	-3,5 %
Media & Other EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	35,0 %	38,6 %	-3,6 pp	32,3 %	36,8 %	-4,5 pp

Die **Media & Other Segmentumsätze** konnten im Vorjahresvergleich primär aufgrund des starken ImmoScout24 Österreich-Geschäfts zulegen, das im Halbjahresvergleich um 13,4 % wuchs. Gleichzeitig ging das Werbegeschäft mit Dritten zurück. Das CRM-Software-Geschäft mit FLOWFACT und Propstack wuchs um 11,6 %.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Media & Other sank – einerseits aufgrund des rückläufigen Werbegeschäfts, andererseits aufgrund anorganischer Effekte im Zusammenhang mit der Propstack-Akquisition. Ohne Propstack hätte die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Media & Other bei 37,2 % in Q2 2022 und 34,2 % in H1 2022 gelegen, also 2,0 bzw. 1,8 Prozentpunkte über der berichteten Segment-Marge.

Risiken und Chancen

Scout24 ist einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ des Lageberichts des Jahresfinanzberichts für das Geschäftsjahr 2021 ausführlich beschrieben sind. Dem Vorstand sind zum Ende des ersten Halbjahres 2022 die weiter unten genannten relevanten Änderungen der Chancen- und Risikosituation bekannt.

Für das abgelaufene erste Halbjahr lässt sich insgesamt festhalten, dass die bestehenden Einzelrisiken unverändert zum Geschäftsbericht 2021 jeweils beherrschbar sind und das Gesamtrisiko überschaubar sowie mehrfach durch das vorhandene Eigenkapital abgedeckt ist. Es werden keine Risiken gesehen, die einzeln oder zusammen mit anderen Risiken die Existenz der Scout24-Gruppe gefährden können.

Externe Risiken

1.1 Volkswirtschaftliche Risiken

Als Folge der zuvor beschriebenen gesamtwirtschaftlichen Lage ergibt sich im Vergleich zum Geschäftsjahr 2021 ein Anstieg des Risikos aus einem steigenden Zinsniveau.

So könnte es durch weiter steigende Baufinanzierungszinsen und dem damit verbundenen höheren Kapitalbedarf zu einem Rückgang der Immobilientransaktionen kommen, was mittelbar unser Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads-Geschäft negativ beeinflussen könnte. Der nachlassenden Transaktionsfrequenz steht jedoch eine höhere Attraktivität unserer Vermarktungsprodukte im Mitgliedschafts- und Einzel-Listing-Geschäft und damit einhergehende höhere Zahlungsbereitschaft unserer gewerblichen wie privaten Kund:innen entgegen.

Finanzielle Risiken

2.1 Finanzberichterstattung, Organisation & Qualität

In diesem Bereich bestand auf Konzernebene das Anlagerisiko, welches Scout24 mit der Anlage der überschüssigen Liquidität in den Wertpapierspezialfonds einging. Durch Auflösung desselben im Juni 2022 besteht dieses Risiko zum Halbjahresstichtag nicht mehr.

Ereignisse nach der Berichtsperiode

Die Ereignisse nach der Berichtsperiode sind im Anhang dieses Halbjahresfinanzberichts im Kapitel 6.4 beschrieben.

Gesamtaussage und Ausblick

Der Vorstand der Scout24 SE ist mit der operativen und finanziellen Entwicklung der Scout24-Gruppe im ersten Halbjahr 2022 sehr zufrieden und sieht die strategische Ausrichtung der Gruppe darin bestätigt. Alle fünf, am Kapitalmarkttag im Dezember 2021 vorgestellten Wachstumstreiber haben zu diesem Erfolg beigetragen. Die aktuellen Entwicklungen im deutschen Immobilienmarkt wirken sich, wie im Kapitel „Entwicklung des deutschen Immobilienmarktes“ beschrieben, eher positiv auf unsere Produktnachfrage aus. Dies hat damit zu tun, dass die Relevanz der ImmoScout24-Plattform und die Vermarktungskapazitäten des Produktangebots im aktuellen Marktumfeld an Bedeutung gewinnt. Unter der Annahme, dass sich die

gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht dramatisch weiter verschlechtern, geht der Vorstand davon aus, dass sich die Wachstumsdynamik des ersten Halbjahres auch im zweiten Halbjahr fortsetzt.

Der Umsatz stieg in H1 2022 um 14,7 % auf 217,6 Millionen Euro. Der Vorstand hebt daher die Umsatzprognose für das Gesamtjahr auf 13 % bis 15 % an. Zuletzt war er von einem Wachstum in einer Bandbreite von 11 % bis 12 % ausgegangen, welche im Mai 2022 auf das obere Ende konkretisiert wurde.

Aufgrund der guten Umsatzdynamik sowie dem vorteilhaften Umsatz- und Marketingmix ist der Vorstand auch sehr zuversichtlich in Bezug auf das Ertragsziel. In H1 2022 stieg das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um 9,5 % auf 120,7 Millionen Euro. Unter Berücksichtigung der oben beschriebenen Zukunftsinvestitionen war für das Gesamtjahr 2022 eine Steigerung des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 6 % bis 8 % in Aussicht gestellt worden, welche ebenfalls im Mai 2022 auf das obere Ende eingegrenzt wurde. Unter der Annahme, dass in Q3 und Q4 2022 - ähnlich wie in Q2 2022 - mehr operative Skaleneffekte erzielt werden, wird diese Entwicklung voraussichtlich besser ausfallen. Daher erwartet der Vorstand für das Gesamtjahr 2022 hier nun ein Wachstum in einer Bandbreite von 10 % bis 12 %.

Konzern- Halbjahresabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterungen	Q2 2022	Q2 2021 (angepasst) ¹	H1 2022	H1 2021 (angepasst) ¹
Umsatzerlöse	3.1	109.692	95.911	217.578	189.676
Aktiviere Eigenleistungen		7.216	6.721	14.497	12.325
Sonstige betriebliche Erlöse		868	320	1.126	1.266
Gesamtleistung		117.776	102.952	233.201	203.268
Personalaufwand		-24.795	-26.228	-51.149	-48.073
Marketingaufwand		-12.726	-9.751	-26.389	-17.794
IT-Aufwand		-5.449	-4.287	-10.722	-8.298
Sonstige betriebliche Aufwendungen		-15.348	-13.697	-31.872	-27.826
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen – EBITDA²		59.459	48.988	113.068	101.276
Abschreibungen und Wertminderungen		-15.206	-14.484	-22.756	-27.805
Betriebsergebnis – EBIT		44.252	34.504	90.312	73.470
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Beteiligungen		-277	17	-509	2
Finanzerträge		2.373	3.555	3.357	9.319
Finanzaufwendungen		-6.243	-5.619	-23.642	-14.962
Finanzergebnis		-4.147	-2.047	-20.794	-5.641
Ergebnis vor Ertragsteuern		40.105	32.457	69.518	67.829
Ertragsteuern	3.2	-13.295	-10.352	-22.604	-21.288
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern		26.811	22.105	46.914	46.541
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern		0	0	0	-96
Ergebnis nach Steuern		26.811	22.105	46.914	46.445
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens					
Davon: fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern		26.811	22.105	46.914	46.445
Davon: nicht fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern		0	0	0	-96

ERGEBNIS JE AKTIE

In Euro	Erläuterung	Q2 2022	Q2 2021 (angepasst) ¹	H1 2022	H1 2021 (angepasst) ¹
Unverwässertes Ergebnis je Aktie		0,34	0,25	0,59	0,50
Ergebnis je Aktie nach Steuern, fortgeführte Aktivitäten	3.3	0,34	0,25	0,59	0,50
Ergebnis je Aktie nach Steuern, nicht fortgeführte Aktivitäten		0,00	0,00	0,00	-0,00
Verwässertes Ergebnis je Aktie		0,34	0,25	0,59	0,50
Ergebnis je Aktie nach Steuern, fortgeführte Aktivitäten	3.3	0,34	0,25	0,59	0,50
Ergebnis je Aktie nach Steuern, nicht fortgeführte Aktivitäten		0,00	0,00	0,00	-0,00

- Es erfolgte eine Anpassung der Abschreibungen infolge der Finalisierung der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb von „Vermietet.de“ und „wohnungsbörse.net“.
- Das EBITDA ist definiert als das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandener Wertminderungen und Wertaufholungen.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterungen	Q2 2022	Q2 2021 (angepasst) ¹	H1 2022	H1 2021 (angepasst) ¹
Ergebnis nach Steuern		26.811	22.105	46.914	46.445
Posten, die nicht in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:					
Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten, nach Steuern		0	0	0	0
Bewertung von erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewerteten Vermögenswerten (FAFVOCI), vor Steuern		0	0	0	0
Latente Steuern auf die Bewertung FAFVOCI		0	0	0	0
Summe der Posten, die nicht in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		0	0	0	0
Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:					
Währungsumrechnungsdifferenzen		9	6	14	-12
Summe der Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		9	6	14	-12
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		9	6	14	-12
Gesamtergebnis		26.819	22.111	46.928	46.433
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens		26.819	22.111	46.928	46.433
Gesamtergebnis		26.819	22.111	46.928	46.433
Den Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens zustehender Anteil des Gesamtergebnisses, resultierend aus:					
fortgeführten Aktivitäten		26.819	22.111	46.928	46.529
nicht fortgeführten Aktivitäten		0	0	0	-96
		26.819	22.111	46.928	46.433

¹ Es erfolgte eine Anpassung der Abschreibungen infolge der Finalisierung der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb von „Vermietet.de“ und „wohnungsbörse.net“.

Konzern-Bilanz

AKTIVA			
In Tsd. Euro	Erläuterungen	30.06.2022	31.12.2021
Kurzfristige Vermögenswerte		270.255	619.488
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		226.090	120.009
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		30.198	23.175
Finanzielle Vermögenswerte	4	3.311	468.129
Ertragssteuerforderungen		1.981	7
Sonstige Vermögenswerte		8.674	8.168
Langfristige Vermögenswerte		1.802.857	1.801.949
Geschäfts- oder Firmenwert	2.1	785.093	782.346
Marken		867.015	872.839
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	2.1	73.209	67.621
Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen		50.398	50.953
Sachanlagen		14.431	15.625
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen		1.192	1.704
Finanzielle Vermögenswerte	4	11.516	10.851
Aktive latente Steuern		4	4
Sonstige Vermögenswerte		0	6
Bilanzsumme		2.073.112	2.421.437

PASSIVA			
In Tsd. Euro	Erläuterungen	30.06.2022	31.12.2021
Kurzfristige Verbindlichkeiten		117.243	141.068
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		15.770	17.211
Finanzielle Verbindlichkeiten	4	41.871	65.245
Leasingverbindlichkeiten		9.567	9.034
Sonstige Rückstellungen		20.584	22.832
Ertragssteuerverbindlichkeiten		2.543	1.532
Vertragsverbindlichkeiten		13.159	10.209
Sonstige Verbindlichkeiten		13.748	15.004
Langfristige Verbindlichkeiten		375.214	506.840
Finanzielle Verbindlichkeiten	4	31.106	164.861
Leasingverbindlichkeiten		52.369	54.202
Sonstige Rückstellungen		10.495	6.263
Passive latente Steuern		279.904	280.527
Sonstige Verbindlichkeiten		1.341	988
Eigenkapital	5	1.580.656	1.773.530
Gezeichnetes Kapital		80.200	83.600
Kapitalrücklage		198.533	195.133
Gewinnrücklage		1.415.197	1.566.051
Sonstige Rücklagen		906	893
Eigene Anteile (2.092.729 Stück, Vorjahr 1.205.293 Stück)		-114.181	-72.147
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens		1.580.656	1.773.530
Bilanzsumme		2.073.112	2.421.437

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Sonstige Rücklage	Eigene Anteile	Eigenkapital der Anteilseigner: innen	Konzern-Eigenkapital
	Stand vom 01.01.2021	105.700	173.033	3.049.733	883	-515.534	2.813.815	2.813.815
	Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-12	-	-12	-12
	Ergebnis nach Steuern (angepasst) ¹	-	-	46.445	-	-	46.445	46.445
	Gesamtergebnis (angepasst)¹	-	-	46.445	-12	-	46.433	46.433
	Kapitalherabsetzung	-13.600	13.600	-942.918	-	942.918	-	-
	Erwerb eigener Anteile	-	-	-	-	-995.412	-995.412	-995.412
	Stand vom 30.06.2021	92.100	186.633	2.153.260	871	-568.028	1.864.836	1.864.836
	Stand vom 01.01.2022	83.600	195.133	1.566.051	893	-72.147	1.773.530	1.773.530
	Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	14	-	14	14
	Ergebnis nach Steuern	-	-	46.914	-	-	46.914	46.914
	Gesamtergebnis	-	-	46.914	14	-	46.928	46.928
	Kapitalherabsetzung	5	-3.400	3.400	-197.768	-	197.768	-
	Erwerb eigener Anteile	5	-	-	-	-239.802	-239.802	-239.802
	Stand vom 30.06.2022	80.200	198.533	1.415.197	906	-114.181	1.580.656	1.580.656

¹ Es erfolgte eine Anpassung der Abschreibungen infolge der Finalisierung der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb von „Vermietet.de“ und „wohnungsbörse.net“.

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	H1 2022	H1 2021 (angepasst) ¹
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern		46.914	46.541
Abschreibungen und Wertminderungen		22.756	27.806
Ertragssteueraufwand	3.2	22.604	21.288
Finanzerträge		-3.357	-9.319
Finanzaufwendungen		23.642	14.962
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Anteilen		509	-2
Ergebnis aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		26	3
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		568	-
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Aktiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-7.524	-6.175
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Passiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		605	1.466
Veränderung der Rückstellungen		1.985	1.506
Gezahlte Ertragsteuern		-23.091	-26.565
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>85.637</i>	<i>71.511</i>
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-</i>	<i>-7.289</i>
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		85.637	64.222
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte inklusive selbsterstellter und in Entwicklung befindlicher immaterieller Vermögenswerte		-14.497	-12.325
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen		-464	-1.813
Einzahlungen aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		-	3
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	4	-1.000	-638.334
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte	4	446.127	1.669.365
Erwerb eines Tochterunternehmens abzüglich erworbener liquider Mittel	2.1	-1.446	-40.565
Erhaltene Zinsen		236	7.014
Auszahlungen für in Vorjahren erworbene Tochterunternehmen		-2.682	-1.297
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>426.275</i>	<i>982.048</i>
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-</i>	<i>-</i>
Cashflow aus Investitionstätigkeit		426.275	982.048

¹ Es erfolgte eine Anpassung der Abschreibungen infolge der Finalisierung der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb von „Vermietet.de“ und „wohnungsbörse.net“.

Konzern-Halbjahresabschluss | Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	H1 2022	H1 2021 (angepasst) ¹
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	4	-	130.000
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	4	-57.000	-187.500
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	4	-	
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	4	-100.000	
Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten		-4.633	-4.144
Einzahlungen aus Leasingforderungen aus Untermietverhältnissen		684	663
Gezahlte Zinsen		-2.945	-8.024
Gezahlte Dividenden		-	-
Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	5	-240.778	-988.938
Sonstige Auszahlungen in Verbindung mit Finanzierungstätigkeit		-1.172	
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-405.845</i>	<i>-1.057.943</i>
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-</i>	<i>-</i>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-405.845	-1.057.943
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestands fortgeführter Aktivitäten		14	-12
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		106.081	-11.685
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang		120.009	177.663
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende		226.090	165.978
Abzüglich zur Veräußerung stehender Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende		-	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende aus fortgeführten Aktivitäten		226.090	165.978

¹ Es erfolgte eine Anpassung der Abschreibungen infolge der Finalisierung der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb von „Vermietet.de“ und „wohnungsbörse.net“.

Ausgewählte erläuternde Anhangangaben

1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

1.1. Informationen zum Unternehmen

Die Scout24 SE (nachfolgend auch „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit eingetragenem Firmensitz in München, Deutschland. Die Aktien der Scout24 SE werden seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Mit Eintragung im Handelsregister am 15. Oktober 2021 wurde die Umwandlung der Scout24 AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea – SE) wirksam. Die Geschäftsadresse der Scout24 SE lautet: Bothestraße 13–15, 81675 München. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht München eingetragen (HRB 270 215). Gemeinsam mit ihren direkten sowie indirekten Tochtergesellschaften bildet die Scout24 SE die Scout24-Gruppe (nachfolgend auch „Scout24“ oder „Gruppe“).

Geschäftstätigkeit und Strategie der Scout24 werden im Lagebericht erläutert.

1.2. Grundlagen der Abschlusserstellung

Der vorliegende verkürzte Konzernzwischenabschluss („Konzernzwischenabschluss“) zum 30. Juni 2022 wurde auf Basis des International Accounting Standard (IAS) 34 „Zwischenberichterstattung“ und in Übereinstimmung mit § 115 WpHG erstellt. Grundsätzlich werden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Schätzungsmethoden wie im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2021 angewandt. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Anhang des Konzernabschlusses 2021 veröffentlicht. Standards und Interpretationen, die ab dem 1. Januar 2022 erstmals verbindlich anzuwenden sind, haben zu keinen Änderungen in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geführt. Alle zum 30. Juni 2022 verbindlichen IAS bzw. IFRS sowie Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), vormals Standing Interpretations Committee (SIC), wurden angewendet.

Der Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2022 ist in Euro aufgestellt. Die Zahlenangaben erfolgen, soweit nicht anders vermerkt, grundsätzlich in Tausend Euro. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundenbedingte Differenzen enthalten.

Die Geschäftsaktivitäten der Scout24 unterliegen prinzipiell keiner Saisonalität.

Der Vorstand hat den Konzernzwischenabschluss am 04. August 2022 zur Veröffentlichung freigegeben.

2. Veränderungen im Konsolidierungskreis

2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode

Erwerb von BaufiTeam GmbH

Die Consumer First Services GmbH, München, hat am 09. Mai 2022 50,1 % der Eigenkapitalanteile an der BaufiTeam GmbH (vormals BaufiTeam GmbH & Co. KG) mit Sitz in Sittensen erworben. Der Kaufpreis zum Erwerb von 50,1 % der Anteile betrug 1.530 Tsd. Euro und wurde zum Zeitpunkt des formalen und rechtlichen Abschlusses der Transaktion (Closing) in bar gezahlt.

Weiterhin wurden zu unterschiedlichen Zeitpunkten ausübbar Put- und Call-Optionen vereinbart, um die übrigen 49,9 % der Eigenkapitalanteile an der BaufiTeam GmbH vom Minderheitsgesellschafter zu erwerben. Da Scout24 aus den Optionen eine unbedingte Verpflichtung zum Erwerb der Anteile hat, resultiert aus der Anwendung der Anticipated-Acquisition-Methode zum 09. Mai 2022 die Bilanzierung eines fiktiven vollständigen Erwerbs aller Anteile der Gesellschaft. Der aus der vorläufigen Bewertung resultierende beizulegende Zeitwert der Verpflichtung zum Erwerb der weiteren 49,9 % der Eigenkapitalanteile betrug zum Erwerbszeitpunkt 3.060 Tsd. Euro und ist Teil der Gegenleistung.

Die BaufiTeam GmbH berät Kund:innen im Rahmen von Baufinanzierungen. Die Aktivitäten von BaufiTeam werden entsprechend in das Segment Professional von Scout24 integriert.

Zum 30. Juni 2022 ist die Identifizierung und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und Schulden aufgrund der geringen Zeitspanne zwischen Closing- und Bilanzstichtag noch nicht abgeschlossen. Vorläufig ergibt sich aus der Transaktion im Wesentlichen ein immaterieller Vermögenswert basierend auf Kundenbeziehungen. Der restliche Differenzbetrag zwischen der Gegenleistung und dem Buchwert des erworbenen Nettovermögens wurde auf den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 2.746 Tsd. Euro allokiert. Der sich aus der Transaktion ergebende Geschäfts- oder Firmenwert stellt das künftige Ertragspotenzial dar, das durch die Stärkung der Marktposition sowie aus erwarteten Synergien aus der Eingliederung des Unternehmens in das bestehende ImmoScout24-Geschäft resultiert. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Professional zugeordnet und ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die Gegenleistung für die BaufiTeam GmbH sowie die vorläufig identifizierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zusammen:

KENNZAHLEN: ERWERB DER BAUFITEAM GMBH	
In Tsd. Euro	09.05.2022
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.530
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	3.060
Gegenleistung	4.590
Identifizierte Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt	
Immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und sonstige langfristige Vermögenswerte	2.689
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Vermögenswerte	232
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	84
Passive latente Steuern	-727
Leasingverbindlichkeiten und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-172
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-263
Identifiziertes Nettovermögen	1.843
Geschäfts- oder Firmenwert	2.746
Gesamtes erworbenes Nettovermögen	4.590

Die Bruttobeträge der vertraglichen Forderungen entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen. Der beizulegende Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt beträgt dabei 224 Tsd. Euro und wird gesamtheitlich als einbringbar angesehen. Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 114 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung zum 1. Mai 2022 hat die BaufiTeam GmbH Umsatzerlöse in Höhe von 149 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von -1 Tsd. Euro zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre BaufiTeam bereits seit dem 1. Januar 2022 konsolidiert worden, hätte der Konzern Umsatzerlöse in Höhe von 217.838 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 46.936 Tsd. Euro erwirtschaftet.

2.2. Unternehmenserwerbe in Vorperioden

Die Immobilien Scout GmbH, Berlin, hat am 11. Mai 2021 75 % der Eigenkapitalanteile an der Zenhomes GmbH mit Sitz in Berlin erworben (für Details zu dieser Transaktion wird auf den Geschäftsbericht 2021 verwiesen). Im Rahmen dieser Transaktion wurden u.a. Put- und Call-Optionen vereinbart, um die übrigen 25 % der Eigenkapitalanteile an der Zenhomes GmbH vom Minderheitsgesellschafter zu erwerben. Da Scout24 aus den Optionen eine unbedingte Verpflichtung zum Erwerb der Anteile hat, resultiert aus der Anwendung der Anticipated-Acquisition-Methode zum 11. Mai 2021 die Bilanzierung eines fiktiven vollständigen Erwerbs aller Anteile der Gesellschaft. Der aus der Bewertung resultierende beizulegende Zeitwert der Verpflichtung zum Erwerb der weiteren 25 % der Eigenkapitalanteile betrug zum Erwerbszeitpunkt 26.456 Tsd. Euro und ist Teil der Gegenleistung. Zum 30. Juni 2022 beträgt der beizulegende Zeitwert der Kaufpreisverbindlichkeit 26.192 Tsd. Euro.

Die FlowFact GmbH, Köln, hat am 29. Juli 2021 80 % der Eigenkapitalanteile an der Propstack GmbH mit Sitz in Berlin erworben (für Details zu dieser Transaktion wird auf den Geschäftsbericht 2021 verwiesen). Im Rahmen dieser Transaktion wurden u.a. Put- und Call-Optionen vereinbart, um die übrigen 20 % der Eigenkapitalanteile an der Propstack GmbH von den Minderheitsgesellschaftern zu erwerben. Da Scout24 aus den Optionen eine unbedingte Verpflichtung zum Erwerb der Anteile hat, resultiert aus der Anwendung der Anticipated Acquisition-Methode zum 29. Juli 2021 ein vollständiger Erwerb aller Anteile der Gesellschaft. Der beizulegende Zeitwert der Verpflichtung zum Erwerb der weiteren 20 % der Eigenkapitalanteile betrug zum Erwerbszeitpunkt 2.978 Tsd. Euro und ist Teil der Gegenleistung. Zum 30. Juni 2022 wird die Kaufpreisverbindlichkeit mit einem beizulegenden Zeitwert von 3.463 Tsd. Euro unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen (siehe auch Erläuterung 4 Angaben zu Finanzinstrumenten).

3. Erläuterungen Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

3.1. Umsatzerlöse

Für die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Kategorien wird auf den Konzern-Zwischenlagebericht, Kapitel „Geschäftsentwicklung der Segmente“, verwiesen.

3.2. Ertragsteuern

Der für die Gruppe maßgebliche nominelle Steuersatz beläuft sich auf 30,57 % (Vorjahr: 30,60 %). Der effektive Steueraufwand zum aktuellen Berichtsstichtag ergibt sich aus der bestmöglichen Schätzung einer erwarteten effektiven Plansteuerquote für den Inlands- und Auslandsbereich der Scout24-Gruppe zuzüglich diskret gebuchter Steuereffekte.

Aus der steuerlichen Ergebnisplanung resultiert eine erwartete effektive Plansteuerquote von 31,91 % (Vorjahr: 32,13 %). Die Erhöhung gegenüber dem nominellen Steuersatz ist im Wesentlichen auf die für das Gesamtjahr erwarteten Verluste ohne korrespondierende Bildung aktiver latenter Steuern sowie außerbilanzielle Korrekturen zurückzuführen. Außerhalb der Plansteuerquote werden Sachverhalte mit dem zum Berichtsstichtag realisierten Wertansatz zusätzlich erfasst (sog. diskret gebuchte Steuereffekte). In der aktuellen Berichtsperiode waren dies insbesondere aperiodische tatsächliche Steueraufwendungen im Zusammenhang mit dem Erwerb eigener Anteile sowie latente Steuererträge aus der Steuersatzänderung. Die Steuersatzänderung resultiert aus der Anpassung des durchschnittlichen Gewerbesteuerersatzes. Unter Berücksichtigung dieser beiden Effekte ergibt sich für die Gruppe zum aktuellen Berichtsstichtag insgesamt eine effektive Konzernsteuerquote von 32,52 % (Vorjahr: 31,38 %).

3.3. Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Stammaktie, das auf die Gesellschafter:innen des Mutterunternehmens entfällt:

		Q2 2022	Q2 2021 (angepasst) ¹	H1 2022	H1 2021 (angepasst) ¹
Ergebnis, das auf Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens entfällt	Tsd. Euro	26.811	22.105	46.914	46.445
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		26.811	22.105	46.914	46.541
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		-	-	-	-96
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie	Anzahl				
Unverwässert		78.874.924	87.952.218	79.779.030	92.866.950
Verwässert		78.874.924	87.952.218	79.779.030	92.866.950
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,34	0,25	0,59	0,50
Ergebnis je Aktie nach Steuern, fortgeführte Aktivitäten		0,34	0,25	0,59	0,50
Ergebnis je Aktie nach Steuern, nicht fortgeführte Aktivitäten		0,00	0,00	0,00	-0,00
Verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,34	0,25	0,59	0,50
Ergebnis je Aktie nach Steuern, fortgeführte Aktivitäten		0,34	0,25	0,59	0,50
Ergebnis je Aktie nach Steuern, nicht fortgeführte Aktivitäten		0,00	0,00	0,00	-0,00

¹ Es erfolgte eine Anpassung der Abschreibungen infolge der Finalisierung der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb von „Vermietet.de“ und „wohnungsbörse.net“.

Die Ermittlung der durchschnittlichen Anzahl der Aktien erfolgte unter Berücksichtigung des Erwerbs eigener Anteile in den Geschäftsjahren 2022 und 2021 (siehe Erläuterung „4.15 Eigenkapital“ im Geschäftsbericht und Jahresfinanzbericht 2021 sowie Erläuterung „5. Eigenkapital“ in diesem Bericht).

4. Angaben zu Finanzinstrumenten

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung zwischen den Bilanzpositionen und den Kategorien nach IFRS 9, aufgliedert pro Kategorie und beizulegenden Zeitwerten pro Klasse.

Gemäß IFRS 13 sind die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten den drei Levels der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen. Dabei werden die einzelnen Level der Fair-Value-Hierarchie wie folgt definiert:

- Level 1: Verwendung nicht angepasster quotierter Preise von aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, zu denen das Unternehmen am Bewertungsstichtag Zugang hat;
- Level 2: Verwendung ausschließlich direkt oder indirekt beobachtbarer signifikanter Inputfaktoren, die nicht Stufe 1 zuzuordnen sind;
- Level 3: Verwendung mindestens eines nicht beobachtbaren signifikanten Inputfaktors.

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass sie zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es keine Umgliederungen zwischen Level 1 und Level 2.

WERTANSATZ NACH IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 30.06.2022	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirkung zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 30.06.2022	Level innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	226.090	226.090			n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	30.198	30.198			n/a	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		3.311	3.311				
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	1.399	1.399			n/a	
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	1.912	1.912			n/a	
Langfristige finanzielle Vermögenswerte		11.516	10.511		1.005		
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	7.262	7.262			n/a	
Wertpapiere FVTPL	FAFVTPL	5			5	5	2
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	3.249	3.249			2.630	
Darlehen an at Equity bilanzierte Unternehmen	FAFVTPL	1.000			1.000	1.000	3
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	15.770	15.770			n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		51.439	45.865		5.574		
Leasingverbindlichkeiten	n/a	9.567	9.567			n/a	
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	FLFVTPL	5.574			5.574	5.574	3
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	36.297	36.297			36.334	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		83.475	54.367		29.108		
Leasingverbindlichkeiten	n/a	52.369	52.369			52.369	n/a
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	FLFVTPL	29.108			29.108	29.108	3
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	1.998	1.998			1.969	

Ausgewählte erläuternde Anhangangaben | Angaben zu Finanzinstrumenten

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 30.06.2022
Davon aggregiert nach IFRS-9-Kategorien		
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	261.449
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	54.066
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL	1.005
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	34.682

Flüssige Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten haben im Wesentlichen eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Zum Zwecke der Anlage flüssiger Mittel aus Unternehmensverkäufen hat Scout24 im Jahr 2020 einen Investmentfonds auflegen lassen. Der Investmentfonds wurde als Spezialfonds aufgesetzt und berücksichtigt die Investmentstrategie, -ziele sowie -richtlinie der Scout24-Gruppe. Der Spezialfonds wurde bislang vollkonsolidiert in den Konzernabschluss aufgenommen.

Zur Finanzierung des öffentlichen Rückkaufangebots 2021 sowie des im April 2021 gestarteten Aktienrückkaufprogramms (siehe Erläuterung „5. Eigenkapital“) wurden im Geschäftsjahr 2021 Anlagen des Spezialfonds in Höhe von rund 950.010 Tsd. Euro sowie die Anlage in Geldmarktfonds in voller Höhe liquidiert. Zum 31. Dezember 2021 beinhaltete der Spezialfonds Gelder in Höhe von 26.815 Tsd. Euro, die nicht in Wertpapieranlagen investiert wurden und daher unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten ausgewiesen werden.

Die Wertpapieranlagen des Spezialfonds sind zum 31. Dezember 2021 unter den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen und der Bewertungskategorie „Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss (FAFVTPL)“ zugeordnet. Hierbei handelte es sich um verzinsliche Wertpapiere in Höhe von 265.894 Tsd. Euro, die dem Fair-Value-Level 2 zugeordnet wurden. Weiterhin bestanden zum 31. Dezember 2021 Wertpapieranlagen im Spezialfonds in Höhe von 199.230 Tsd. Euro, die dem Fair-Value-Level 1 zugeordnet wurden.

Das Fondsvolumen wurde schrittweise reduziert und für das öffentliche Rückkaufangebot im April 2021, die Aktienrückkaufprogramme im Jahr 2021 und 2022 und die Rückzahlung des Term Loans im Mai 2022 verwendet. Danach wurde der Spezialfonds zum 30. Juni 2022 vollständig liquidiert.

Des Weiteren beinhalten die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 30. Juni 2022 Forderungen aus Leasingvereinbarungen, kurzfristige Mietkautionen und debitorische Kreditoren. Die zum 31. Dezember 2021 bilanzierte Forderung aus dem Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 303 Tsd. Euro wurde im Laufe des ersten Quartals 2022 beglichen.

In der Position „Langfristige finanzielle Vermögenswerte“ sind im Wesentlichen die der revolving Kreditlinie sowie der im Jahr 2022 neu aufgenommenen Kreditlinie (Facility Agreement) zugeordneten abgegrenzten Transaktionskosten in Höhe von 991 Tsd. Euro (Vorjahr: 622 Tsd. Euro) sowie langfristige Mietkautionen in Höhe von 2.258 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.258 Tsd. Euro) und langfristige Forderungen aus Leasingvereinbarungen in Höhe von 7.262 Tsd. Euro (Vorjahr: 7.967 Tsd. Euro) enthalten. Weiterhin ist ein im Geschäftsjahr 2022 neu ausgegebenes Wandel-Darlehen an die Upmin Holding GmbH in Höhe von 1.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro) enthalten. Dieses Darlehen wird grundsätzlich gemäß IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet und der Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie zugeordnet, d. h. der Wert wird mittels Bewertungsmethoden mit nicht beobachtbaren Daten bestimmt. Eine Neubewertung zum Stichtag ist aus Wesentlichkeitsgründen jedoch unterblieben. Die beizulegenden Zeitwerte der kurzfristigen und langfristigen Mietkautionen wurden anhand eines Discounted-Cashflow-Modells unter Zugrundelegung risikoloser Marktzinssätze in Form von deutschen Staatsanleihen und eines Kreditrisikoaufschlags, der sich aus Unternehmensanleihen mit entsprechendem Rating ergibt, berechnet.

Die zum 31. Dezember 2021 in den kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthaltenen Verbindlichkeiten aus den im März 2018 emittierten Schuldscheindarlehen in Höhe von 57.000 Tsd. Euro wurden im Geschäftsjahr 2022 vollständig getilgt. Zum 30. Juni 2022 betragen die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der verbleibenden Tranche des Schuldscheindarlebens nominal 35.500 Tsd. Euro.

Weiterhin beinhalten die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen in Höhe von 5.574 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.074 Tsd. Euro). Diese Verbindlichkeiten werden dem Fair-Value-Level 3 zugeordnet. Eine Beschreibung der Sachverhalte ist im Abschnitt „Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen“ dargestellt.

Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC) werden mittels der Effektivzinsmethode bewertet. In der Berichtsperiode gab es keine Änderungen in den Bewertungsmethoden. Die zum 31. Dezember 2021 in den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthaltenen Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem im Juli 2018 abgeschlossenen Darlehen (Term and Revolving Facilities Agreement) wurde im Jahr 2022 vollständig getilgt.

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten unter anderem den langfristigen Anteil der Verbindlichkeiten aus Schuldscheindarlehen. Der beizulegende Zeitwert der Verbindlichkeiten wird anhand eines Discounted-Cashflow-Modells berechnet unter Zugrundelegung eines Diskontierungssatzes, der sich aus dem risikolosen Marktzinssatz, adjustiert um einen angemessenen Kreditrisikoaufschlag, ergibt. Als Kreditrisikoaufschlag wurden Aufschläge von Unternehmensanleihen mit dem Rating von Scout24 verwendet.

Der langfristige Teil des Schuldscheindarlebens valutiert zum 30. Juni 2022 nominal auf 2.000 Tsd. Euro.

Im Geschäftsjahr 2022 wurde eine neue Kreditlinie (Facility Agreement) mit einem Volumen von 400.000 Tsd. Euro abgeschlossen. Zum 30. Juni 2022 wurde diese Kreditlinie nicht in Anspruch genommen.

Weiterhin beinhalten die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen in Höhe von 29.108 Tsd. Euro (Vorjahr: 27.910 Tsd. Euro). Für Details siehe Erläuterung „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“. Diese Verbindlichkeiten werden dem Fair-Value-Level 3 zugeordnet. Eine Beschreibung der Akquisitionen ist im Abschnitt „Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen“ dargestellt.

Zudem bestanden zum 31. Dezember 2021 langfristige Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von 594 Tsd. Euro. Diese resultierten aus dem eingebetteten Zinsfloor des Term Loans. Da der Term Loan zum 30. Juni 2022 vollständig getilgt wurde, besteht der eingebettete Zinsfloor zum Stichtag 30. Juni 2022 nicht mehr.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung der Bilanzpositionen und der Kategorien gemäß IFRS 9 zum 31. Dezember 2021, aufgliedert nach Kategorien und hinsichtlich des beizulegenden Zeitwerts nach Klassen.

Ausgewählte erläuternde Anhangangaben | Angaben zu Finanzinstrumenten

WERTANSATZ NACH IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2021	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirkung zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2021	Level innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	120.009	120.009	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	23.175	23.175	-	-	n/a	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		468.129	3.005	-	465.124		
Wertpapiere FVTPL (Level 1)	FAFVTPL	199.230	-	-	199.230	199.230	1
Wertpapiere FVTPL (Level 2)	FAFVTPL	265.894	-	-	265.894	265.894	2
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	1.378	1.378	-	-	n/a	
Forderungen aus Aktienrückkaufprogramm	FAAC	303	303	-	-	303	2
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	1.324	1.324	-	-	1.324	2
Langfristige finanzielle Vermögenswerte		10.851	10.851	-	-		
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	7.967	7.967	-	-	n/a	
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	2.884	2.884	-	-	2.538	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	17.211	17.211	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		74.279	69.204	-	5.075		
Leasingverbindlichkeiten	n/a	9.034	9.034	-	-	n/a	
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	FLFVTPL	5.075	-	-	5.075	5.075	3
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	60.170	60.170	-	-	60.909	2
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		219.062	190.558	-	28.504		
Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	594	-	-	594	594	2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	54.202	54.202	-	-	n/a	
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	FLFVTPL	27.910	-	-	27.910	27.910	3
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	136.356	136.356	-	-	135.478	2

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2021
Davon aggregiert nach IFRS-9-Kategorien		
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	147.695
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	213.737
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL	465.124
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	33.580

Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen beinhalten eine Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Erwerb der verbleibenden Eigenkapitalanteile in Höhe von 21,75 % an der Zenhomes GmbH. Der beizulegende Zeitwert der kurzfristigen Verpflichtung zum 30. Juni 2022 beträgt 2.078 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.108 Tsd. Euro) und ist unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen ausgewiesen. Zudem beinhalten die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen einen einbehaltenen Kaufpreisbestandteil in Höhe von 1.966 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.966 Tsd. Euro), der 18 Monate nach dem im Mai 2021 erfolgten Erwerb zur Auszahlung freigegeben wird. In den langfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen ist der beizulegende Zeitwert der langfristigen Verpflichtung in Höhe von 24.114 Tsd. Euro passiviert (Vorjahr: 24.447 Tsd. Euro). In diesem Zusammenhang wurden 894 Tsd. Euro durch den Erwerb von weiteren 3,25% beglichen sowie -469 Tsd. Euro durch eine Anpassung des beizulegenden Zeitwerts erfolgswirksam in der Periode erfasst.

Die Berechnung des beizulegenden Zeitwerts der Kaufpreisverbindlichkeit basiert auf den Parametern „Umsatz“, „EBIT“ und die nichtfinanzielle Größe „Units“. Zudem wurden Rollover-Optionen des Minderheitsgesellschafters sowie die Risikokosten berücksichtigt. Die Risikokosten wurden dabei mittels der Sharpe Ratio für den TecDax kalkuliert. Sowohl bei einer positiven Veränderung der Inputfaktoren um 10 % als auch bei einer negativen Veränderung um 10 % ist eine leicht erhöhte bedingte Kaufpreisverbindlichkeit im Bereich kleiner als 1.000 Tsd. Euro zu erwarten. Lediglich bei einer Reduzierung des Diskontierungsfaktors um 10 % ist eine minimal verringerte Verbindlichkeit aus Unternehmensakquisitionen anzunehmen.

Des Weiteren beinhalten die langfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen in Höhe von 3.463 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.463 Tsd. Euro) eine Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Erwerb der verbleibenden 20 % der Eigenkapitalanteile an der Propstack GmbH. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts der Kaufpreisverbindlichkeit basiert auf den abgezinsten zukünftigen Zahlungsströmen in Abhängigkeit von der Höhe der Umsatzerlöse und des EBITDA. Zudem basiert die Berechnung auf gewichteten Eintrittswahrscheinlichkeiten der vertraglich vereinbarten Bad-Leaver-Klauseln. Da die bedingte Kaufpreisverbindlichkeit zum 30. Juni 2022 aufgrund eines gleichbleibenden Ausblicks und unveränderter Annahmen nicht neu bewertet wurde, wird für die Analyse der Inputfaktoren bei einer hypothetischen Abweichung um 10 % auf den Geschäftsbericht des Geschäftsjahres 2021 verwiesen.

Darüber hinaus bestehen zum 30. Juni 2022 im Zusammenhang mit den zu unterschiedlichen Zeitpunkten bestehenden Put- und Call-Optionen auf die restlichen 49,9 % der Eigenkapitalanteile an der BaufiTeam GmbH langfristige Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen in Höhe von 1.530 Tsd. Euro. Weitere 1.530 Tsd. Euro sind unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen ausgewiesen. Der beizulegende Zeitwert der Kaufpreisverbindlichkeiten basiert im Wesentlichen auf dem Inputfaktor „Net Revenue“. Bei einer positiven Abweichung des Parameters um 10 % ist eine Erhöhung der Verbindlichkeit aus Unternehmensakquisitionen im Bereich kleiner als 1.000 Tsd. Euro und bei einer negativen Abweichung um 10 % mit einer Verminderung kleiner als 400 Tsd. Euro zu erwarten.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb von wohnungsbörse.net entstand nach Erwerb im ersten Halbjahr 2021 eine Kaufpreisverbindlichkeit in Höhe von 878 Tsd. Euro, welche im zweiten Halbjahr 2021 vollständig ausgezahlt wurde.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht über die Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 für den jeweiligen Berichtszeitraum:

In Tsd. Euro	01.01.-30.06.2022	01.01.-31.12.2021
Stand zum Beginn der Periode	32.985	1.297
Neu hinzugekommene kurzfristige Kaufpreisverbindlichkeiten	1.530	5.952
Neu hinzugekommene langfristige Kaufpreisverbindlichkeiten	1.530	26.326
Beglichene bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	-894	-2.175
Gesamtes Ergebnis der Periode, ausgewiesen unter „Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge“	-469	1.585
Stand zum Ende der Periode	34.682	32.985
Veränderung der unrealisierten Verluste der Periode, enthalten in „Gewinne/Verluste aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten“	-469	1.585

Der in der Tabelle dargestellte Startwert im Vorjahr resultiert aus dem Erwerb der immoverkauf24 GmbH im Jahr 2020. Die Kaufpreisverbindlichkeit wurde im Jahr 2021 beglichen.

5. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital beträgt zum 30. Juni 2022 80.200 Tsd. Euro (31. Dezember 2021: 83.600 Tsd. Euro) und ist in 80.200 Tsd. auf den Namen lautende Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 Euro je Aktie eingeteilt. Die Namensaktien sind voll eingezahlt. Das gezeichnete Kapital steht für eine Ausschüttung nicht zur Verfügung.

Im Februar 2022 wurden 3.400.000 Aktien der Gesellschaft unter Herabsetzung des Grundkapitals eingezogen. Dies entspricht ca. 4,07 % des Grundkapitals vor Einziehung dieser Aktien und der entsprechenden Kapitalherabsetzung. Die eingezogenen Aktien waren auf Basis der von der Hauptversammlung der Gesellschaft am 18. Juni 2020 sowie am 8. Juli 2021 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts erworben worden. Die Einziehung bedurfte nach Maßgabe der näheren Bestimmungen des am 6. Mai 2020 bzw. am 26. Mai 2021 im Bundesanzeiger veröffentlichten Beschlussvorschlags von Vorstand und Aufsichtsrat zu Punkt 8 bzw. Punkt 9 („Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts“) der Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses. Auch die Durchführung der Einziehung bedurfte keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses.

Zum Bilanzstichtag sind 78.107.271 Aktien im Umlauf befindlich (31. Dezember 2021: 82.394.707).

Im Umlauf befindliche Aktien	Stück
Stand zum 01.01.2021	97.836.291
Erwerb eigener Anteile	-15.441.584
Ausgabe eigener Anteile	-
Stand zum 31.12.2021	82.394.707
Erwerb eigener Anteile	-4.287.436
Ausgabe eigener Anteile	-
Stand zum 30.06.2022	78.107.271

Eigene Aktien

Dem Vorstand der Gesellschaft wurde durch die ordentliche Hauptversammlung am 8. Juli 2021 bzw. am 30. Juni 2022 die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 Aktiengesetz erteilt; der Vorstand ist damit ermächtigt, eigene Aktien zu jedem zulässigen Zweck im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen und unter bestimmten Bedingungen zu erwerben. Auf die im Rahmen des Aktienrückkaufs erworbenen Aktien werden zusammen mit anderen Aktien, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen.

In Ausnutzung der vorgenannten Ermächtigungen haben am 28. Februar 2022 Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, ein weiteres Aktienrückkaufprogramm aufzulegen. Der Rückkauf in Höhe von bis zu 350 Millionen Euro in einer oder mehreren separaten Tranchen startete am 8. März 2022 und wird bis längstens zum 7. April 2023 durchgeführt. Im Rahmen des Rückkaufs wurden bis einschließlich 30. Juni 2022 1.949.825 Stück eigene Aktien der Gesellschaft erworben. Die angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 39 Tsd. Euro und wurden als Abzug vom Eigenkapital bilanziert.

Zuvor wurden im Rahmen des im November 2021 begonnenen Aktienrückkaufs im Zeitraum vom 3. Januar bis zum Ende des Programms am 15. Februar 2022 2.337.611 Stück eigene Aktien der Gesellschaft erworben. Die angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 47 Tsd. Euro und wurden als Abzug vom Eigenkapital bilanziert.

In Ausnutzung der Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 18. Juni 2020 sowie vom 8. Juli 2021 hat der Vorstand der Gesellschaft beschlossen, 3.400.000 Stück Aktien, die von der Gesellschaft ebenfalls in Ausnutzung der von der Hauptversammlung am 18. Juni 2020 bzw. am 8. Juli 2021 beschlossenen Ermächtigung erworben wurden, unter Herabsetzung des Grundkapitals einzuziehen. Dies entspricht ca. 4,07 % des Grundkapitals vor Einziehung und Kapitalherabsetzung; für weitere Informationen wird auf den Absatz „Gezeichnetes Kapital“ verwiesen.

Die eigenen Aktien wurden bei ihrer Einziehung mit einem gewichteten Durchschnittskurs in Höhe von rund 58,17 Euro je eingezogener Aktie bewertet.

Die Anteile am Unternehmen, die durch das Unternehmen selbst gehalten werden, haben sich wie folgt entwickelt:

Eigene Anteile	Stück	Tranche (in Tsd. Euro)	Transaktionskosten ¹ (in Tsd. Euro)	Gesamtbetrag (in Tsd. Euro)
Stand zum 01.01.2022	1.205.293	72.129	18	72.147
Erwerb eigener Anteile	4.287.436	239.716	86	239.802
Ausgabe eigener Anteile	-	-	-	-
Einziehung eigener Aktien	-3.400.000	-197.768	-	-197.768
Stand zum 30.06.2022	2.092.729	114.077	104	114.181

¹ Unter Berücksichtigung des Steuereffekts.

Dividende

Auf der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 30. Juni 2022 wurde die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 66.391 Tsd. Euro beschlossen, das heißt 0,85 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie. Die Auszahlung der Dividende erfolgte am 5. Juli 2022.

6. Sonstige Erläuterungen

6.1. Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Als nahestehende Personen oder Unternehmen im Sinne des IAS 24 gelten natürliche Personen oder Unternehmen, die von der Scout24 SE beeinflusst werden können, die einen Einfluss auf die Scout24 SE ausüben können oder die unter dem Einfluss einer anderen der Scout24 SE nahestehenden Partei stehen.

Nahestehende Unternehmen

Zum Bilanzstichtag und während des gesamten abgelaufenen Geschäftsjahres kann keine Partei einen beherrschenden oder maßgeblichen Einfluss auf die Scout24 SE ausüben.

Die Scout24-Gruppe unterhält mit einigen ihrer assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen Beziehungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Im Folgenden werden die Transaktionen von Geschäftsbereichen fortgeführter Aktivitäten mit assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen ausgewiesen.

In Tsd. Euro	Summe	Assoziierte Unternehmen	Gemeinschaftsunternehmen
	H1 2022		
Erbrachte Leistungen sowie sonstige Erträge	346	325	21
Empfangene Leistungen sowie sonstige Aufwendungen	0	-	0
	30.06.2022		
Forderungen	330	328	2
Verbindlichkeiten	-	-	-
In Tsd. Euro	Summe	Assoziierte Unternehmen	Gemeinschaftsunternehmen
	H1 2021		
Erbrachte Leistungen sowie sonstige Erträge	1	-	1
Empfangene Leistungen sowie sonstige Aufwendungen	-43	-	-43
	30.06.2021		
Forderungen	1	-	1
Verbindlichkeiten	1	-	1

Weiterhin wurde im Geschäftsjahr 2022 ein Darlehen an die Upmin Holding GmbH in Höhe von 1.000 Tsd. Euro ausgegeben (für weitere Informationen wird auf Erläuterung 4. Angabe zu Finanzinstrumenten verwiesen). Der Zinssatz beträgt 4 Prozent. Die Wandlung des Darlehens wird bis spätestens zum 9. Dezember 2023 erfolgen.

Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen wurden unter den gleichen Bedingungen abgewickelt wie Geschäftsvorfälle mit unabhängigen Geschäftspartnern.

Die offenen Salden zum Ende der Berichtsperiode sind unbesichert und werden durch Barzahlung oder Saldierung der Forderungen und Verbindlichkeiten ausgeglichen. Für Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen bestehen keine Garantien. Es erfolgten keine Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen.

Nahestehende Personen

Als nahestehende Personen gelten die Personen, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik von Scout24 ausüben (Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen), einschließlich ihrer nahen Familienangehörigen. Dazu zählen die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 SE.

Zum 30. Juni 2022 gehörten dem Aufsichtsrat die folgenden sechs Personen mit den folgenden weiteren Mandaten an:

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS IM GESCHÄFTSJAHR 2022

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied AG vor Formwechsel seit	Mitglied SE nach Formwechsel seit	Ernannt bis	Weitere Mandate im Jahr 2022 (während der Amtszeit)
Dr. Hans-Holger Albrecht Vorsitzender	Mitglied des Verwaltungsrats der Deezer S.A., Paris, Frankreich, und London, Vereinigtes Königreich	21.06.2018	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Storytel AB, Stockholm, Schweden (Vorsitzender des Board of Directors) VEON Ltd., Hamilton, Bermuda (Non-Executive Member des Board of Directors)
Frank H. Lutz	CEO der CRX Markets AG, München, Deutschland	30.08.2019	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Bilfinger SE, Mannheim, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Christoph Brand	CEO der Axpo Holding AG, Baden, Schweiz	30.08.2019	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Centralschweizerische Kraftwerke AG, Luzern, Schweiz (Präsident des Verwaltungsrats) GfM Schweizerische Gesellschaft für Marketing, Zürich, Schweiz (Mitglied des Vorstands)
André Schwämmlein	CEO der FlixMobility GmbH, München, Deutschland	30.08.2019	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> ABOUT YOU Holding SE & Co. KG, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied) ABOUT YOU Verwaltungs AG, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Peter Schwarzenbauer	Ehemaliges Mitglied des Vorstands der BMW AG, München, Deutschland	08.06.2017	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> UnternehmerTUM GmbH, München, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied) Lunewave, Inc., Tucson (Arizona), USA (Mitglied des Beirats) Mobility Impact Partners LLC, New York, USA (Mitglied des Beirats) Company bike solutions GmbH, München, Deutschland (Vorsitzender des Beirats)
Dr. Elke Frank	Mitglied des Vorstands der Software AG, Darmstadt, Deutschland	18.06.2020	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO, Stuttgart, Deutschland, eine Einrichtung der Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e. V., München, Deutschland (Mitglied des Kuratoriums)

Es haben sich folgende Veränderungen in Verbindung mit nahestehenden Personen ergeben:

- Herr Dr. Albrecht gehört nicht mehr dem Board of Directors der ICE GROUP ASA, Oslo, Norwegen, an. Seit Februar 2022 nimmt er ein Mandat als Vorsitzender des Board of Directors bei Storytel AB, Stockholm, Schweden, wahr.
- Es wurden zwei Verträge mit der Company Bike Solutions GmbH abgeschlossen, in welcher Herr Schwarzenbauer ein Mandat als Vorsitzender des Beirats innehat; die Verträge wurden durch die Scout24 SE und durch die Immobilien Scout GmbH, einem Tochterunternehmen der Scout24 SE, abgeschlossen.
- Im Geschäftsjahr 2021 wurde eine Kooperation zwischen der Immobilien Scout GmbH und der Homeday GmbH, Berlin, in der die Ehefrau eines Vorstandsmitglieds der Scout24 SE als Chief Operating Officer tätig war, berichtet. Zwischenzeitlich besteht keine *Related Party* Beziehung mehr, da die Ehefrau des Vorstandsmitglieds nicht mehr für Homeday GmbH tätig ist.

Directors' Dealings

Nach Art. 19 Abs. 1 der Marktmissbrauchsverordnung (Verordnung (EU) Nr. 596/2014) müssen die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sowie bestimmte Angehörige alle Verkäufe und Käufe von Scout24-Aktien und anderer darauf bezogener Rechte unverzüglich veröffentlichen, sofern die Wertgrenze von 20.000 Euro innerhalb des Kalenderjahres überschritten wird.

Nachstehende Tabelle zeigt eine Auflistung der veröffentlichten Transaktionen im ersten Halbjahr 2022:

Mitteilungspflichtiger	Mitteilung vom	Datum der Transaktion	Art des Geschäfts	Preis in Euro (aggregiert)	Volumen in Euro (aggregiert)
Ralf Weitz	25.01.2022	24.01.2022	Verkauf	54,40	108.790,00
Ralf Weitz	28.01.2022	27.01.2022	Kauf	51,68	51.680,00

6.2. Angaben zur Segmentberichterstattung

Gemäß IFRS 8 ist eine Abgrenzung von operativen Segmenten auf Basis der unternehmensinternen Steuerung und Berichterstattung vorzunehmen. Die Organisations- und Berichtsstruktur der Scout24-Gruppe orientiert sich an einer Steuerung nach Geschäftsfeldern. Auf Basis des von ihm eingerichteten Berichtswesens beurteilt der Vorstand als Hauptentscheidungsträger den Erfolg der verschiedenen Segmente und die Zuteilung der Ressourcen.

Für detaillierte Informationen zu den Geschäftsaktivitäten der Segmente der Scout24-Gruppe sowie zu den entsprechenden Kennzahlen wird auf den Konzern-Zwischenlagebericht, Kapitel „Geschäftsentwicklung der Segmente“, verwiesen. Wie am Kapitalmarkttag im Dezember 2021 kommuniziert, hat Scout24 im Geschäftsjahr 2022 die Segmentstruktur angepasst; die Geschäftsaktivitäten der Scout24-Gruppe sind demnach in die Segmente Professional, Private und Media & Other gegliedert. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Ergänzend zu den Ausführungen im Lagebericht zeigt die folgende Tabelle die Überleitung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und des EBITDA des Konzerns auf das Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortgeführten Geschäftstätigkeiten nach IFRS:

In Tsd. Euro	Q2 2022	Q2 2021 (angepasst) ²	H1 2022	H1 2021 (angepasst) ²
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	62.049	55.160	120.699	110.216
Nicht operative Effekte	-2.591	-6.172	-7.631	-8.940
davon: anteilsbasierte Vergütung	-303	-4.197	-2.980	-5.575
davon: M&A-Aktivitäten	-1.383	-1.631	-2.846	-2.087
davon: Reorganisation	-883	-331	-1.766	-1.251
davon: sonstige nichtoperative Effekte	-21	-13	-38	-26
EBITDA¹	59.459	48.988	113.068	101.276
Abschreibungen und Wertminderungen	-15.206	-14.484	-22.756	-27.805
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	-277	17	-509	2
Sonstiges Finanzergebnis	-3.870	-2.064	-20285	-5.644
Ergebnis vor Ertragsteuern	40.105	32.457	69.518	67.829

¹ Das EBITDA ist analog der Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandener Wertminderungen und Wertaufholungen.

² Es erfolgte eine Anpassung der Abschreibungen infolge der Finalisierung der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb von „Vermietet.de“ und „wohnungsbörse.net“.

Zum 30. Juni 2022 bestand für die zahlungsmittelgenerierende Einheit FLOWFACT aufgrund einer Strategieänderung Wertminderungsbedarf. Im Zuge dessen wurde die Marke in Höhe von 4.940 Tsd. Euro sowie eine selbsterstellte Software, die voraussichtlich nicht mehr genutzt wird, in Höhe von 1.044 Tsd. Euro,

wertgemindert. Die FLOWFACT ist Bestandteil des Segments „Media & Other“; hinsichtlich des Segmentergebnisses wird auf den Konzern-Zwischenlagebericht verwiesen.

6.3. Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwertes aufgrund der Resegmentierung

Gemäß der beim Kapitalmarkttag im Dezember 2021 vorgestellten Wachstumsstrategie wurde zu Beginn des Geschäftsjahres 2022 die Segmentstruktur angepasst und die vorherigen Segmente („Residential Real Estate“, „Business Real Estate“ und „Media & Other“) in die drei neuen Segmente „Professional“, „Private“ und „Media & Other“ überführt. Aufgrund dieser Reorganisation der operativen Segmente nach IFRS 8 wurde auch der Geschäfts- und Firmenwert auf die drei aktuellen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Professional, Private und Media & Other zum 1. Januar 2022 allokiert. Die Allokation des Geschäfts- oder Firmenwertes erfolgte in Übereinstimmung mit IAS 36.87 auf Basis der relativen beizulegenden Zeitwerte abzgl. Veräußerungskosten. Die Reallokation ist als Anhaltspunkt für eine Wertminderung zu behandeln und erforderte daher zusätzlich zum jährlichen Wertminderungstest eine Wertminderungsprüfung. Sowohl zum 31. Dezember 2021 in vorheriger Struktur als auch zum 1. Januar 2022 in neuer Struktur lagen keine Hinweise auf eine Wertminderung vor.

Die Verteilung des Geschäfts- oder Firmenwertes ergibt sich wie folgt:

Werte per 01.01.2022 In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwert
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Professional	503.820
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Private	231.827
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Media & Other	46.699
Summe	782.346
Werte per 31.12.2021 In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwert
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Residential Real Estate	600.116
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Business Real Estate	145.053
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Media & Other	37.177
Summe	782.346

6.4. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Dividende

Am 5. Juli 2022 zahlte die Gesellschaft auf Basis des entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses vom 30. Juni 2022 eine Dividende in Höhe von 66.391 Tsd. Euro (Vorjahr: 68.481 Tsd. Euro) an die dividendenberechtigten Aktionär:innen aus, das heißt 0,85 Euro (Vorjahr: 0,82 Euro) je dividendenberechtigte Stückaktie.

Sonstiges

Im Juli 2022 wurde ein Vertrag mit einem Venture Capital Fonds geschlossen, im Rahmen dessen Scout24 einen Investitionsbetrag in Höhe von 5 Millionen Euro zugesagt hat.

Sonstige Vermerke

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresfinanzberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

München, den 4. August 2022

Scout24 SE

Der Vorstand



Tobias Hartmann



Dr. Dirk Schmelzer



Dr. Thomas Schroeter



Ralf Weitz

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

Nach bestem Wissen versichern An die Scout24 SE, München

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung sowie ausgewählte erläuternde Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der Scout24 SE für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2022, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach dem International Accounting Standard IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden ist.

München, den 5. August 2022

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Sternberg
Wirtschaftsprüfer

Marschner
Wirtschaftsprüferin

Allgemeine Hinweise

Die Scout24 SE als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe. Soweit sich Angaben in dem vorliegenden Bericht ausschließlich auf die Scout24 SE beziehen, ist die Gesellschaft dort entsprechend bezeichnet („Scout24 SE“). Die Bezeichnungen „Scout24-Gruppe“, „Scout24“, „Scout24-Konzern“ beziehen sich jeweils auf die gesamte Gruppe.

Die in diesem Bericht enthaltenen Informationen sind sorgfältig ermittelt worden. Es wird jedoch keine Haftung irgendeiner Art übernommen für die hierin enthaltenen Informationen und/oder ihre Vollständigkeit. Die Gesellschaft, ihre Organmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter und sonstige Personen geben keine Garantie oder Zusicherung, weder ausdrücklich noch konkludent, für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen ab und jegliche Haftung für jeglichen Schaden oder Verlust, der direkt oder indirekt aus dem Gebrauch dieser Informationen oder daraus in anderer Weise abgeleiteter Meinungen resultiert, ist ausgeschlossen.

Dieses Dokument kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage und Gewinnprognosen der Scout24-Gruppe enthalten. Begriffe wie „können“, „werden“, „erwarten“, „rechnen mit“, „erwägen“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „fortdauern“ und „schätzen“, Abwandlungen solcher Begriffe oder ähnliche Ausdrücke kennzeichnen diese zukunftsgerichteten Aussagen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Einschätzungen, Erwartungen, Annahmen und Informationen des Scout24 Vorstands. Die Aussagen unterliegen einer Vielzahl bekannter und unbekannter Risiken und Unsicherheiten. Sie bieten keine Garantie dafür, dass die erwarteten Ergebnisse und Entwicklungen tatsächlich eintreten. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Gründe hierfür können unter anderem Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und des Wettbewerbsumfelds, Kapitalmarktrisiken, Wechselkursschwankungen, Änderungen internationaler und nationaler Gesetze und Vorschriften, insbesondere im Hinblick auf Steuergesetze und -vorschriften, die Scout24 betreffen, sowie weitere Faktoren sein. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen aufgrund neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind jeweils an entsprechender Stelle im Bericht definiert. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Desinvestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24.

Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln. Prozentuale Veränderungen werden grundsätzlich auf Basis der exakten, ungerundeten Zahlen berechnet. Bei Verwendung der gerundeten Werte können sich dementsprechend auch hier Abweichungen ergeben.

Die in diesem Bericht enthaltenen Quartals- und Halbjahreszahlen wurden – falls nicht anders angegeben – gemäß §317 HGB einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

Impressum

Investor Relations

Ursula Querette

Telefon +49 89 262024939

E-Mail ir@scout24.com

Scout24 SE

Bothestraße 13–15

81675 München

Deutschland

Telefon +49 89 26202492-0

E-Mail info@scout24.com

www.scout24.com